



Munich Personal RePEc Archive

Problem-oriented analysis of transaction costs in the agricultural economy of the region:diagnostics, solution

, and ,

.. , Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Omsk State Agrarian University,

2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/74280/>
MPRA Paper No. 74280, posted 05 Oct 2016 13:38 UTC

Problem-oriented analysis of transaction costs in the agricultural economy of the region: diagnostics, solution

Stukach, Victor and Shumakova, Oksana

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education Omsk State Agrarian University, 2, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk

Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в аграрной экономике региона: диагностика, решения

Стукач Виктор Федорович, Шумакова Оксана Викторовна

Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 644008, г. Омск, Институтская площадь, 1

Аннотация. В монографии раскрываются вопросы проблемно-ориентированного анализа транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях, методика практического применения результатов анализа. Приводятся информационные источники для анализа проблем сельскохозяйственных организаций в рыночной деятельности, структура рассмотренных в судах споров, статистика экономических преступлений. Предложен механизм решения проблем, включающий развитие интеграции, регулирование рыночных процессов, формирование рациональных продуктовых цепочек, информационное обеспечение, развитие рыночной инфраструктуры. На материалах региона представлен анализ транзакционных издержек в сфере аграрного производства, крупных вертикально интегрированных структур, функционирующих в сфере производства и рыночной деятельности.

Ключевые слова: проблемно-ориентированный анализ, транзакционные издержки, анализ проблем сельскохозяйственных организаций, статистика экономических преступлений, механизм решения проблем, рыночная инфраструктура.

Abstract. The book presents issues of problem-oriented analysis of transaction costs of agricultural organizations, the method of practical application of the results of the analysis. Provides sources of information for the analysis of problems of agricultural organizations in market activity, the structure examined in court disputes, economic crime statistics. The mechanism of the solutions of problems, including the development of the integration, the regulation of market processes, the formation of rational grocery chains, information technology, the development of market infrastructure. On materials of the region presents an analysis of transaction costs in the sphere of agricultural

production, large, vertically integrated companies operating in the field of production and marketing activities .

Keywords: problem-oriented analysis, transaction costs analysis to the problems of agricultural organizations, statistics of economic crimes, coping mechanism, market infrastructure.

Резюме.

Исследования показали, что величина транзакционных издержек в исследуемых сельскохозяйственных организациях региона составляет 17–35% в составе общих затрат. Все сбои в хозяйственном механизме связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и обязанностей и, как следствие, возникновение дополнительных издержек транзакционного характера. Проявляется это в трудностях, с которыми организации встречаются, когда реализуют продукцию, пользуются производственными услугами, вступают во взаимоотношения с органами управления и различными организациями. Структура рассмотренных в судах споров, статистика хозяйственных преступлений также отражают остроту объективно существующих проблем. Именно эти противоречия и проблемы приводят к возникновению транзакционных издержек. Для выявления и решения данных проблем наиболее подходит проблемно ориентированный анализ. Создание инфраструктуры для сбора, анализа и распространения информации о рынке аграрной продукции является важной формой воздействия государства на процесс реформирования агропромышленного комплекса. Работа в этом направлении является эффективной с точки зрения создания предпосылок и условий для реального реформирования.

Предлагаемая методика оптимизации размера транзакционных издержек при оформлении и заключении договоров позволяет выявить неопределенность и несовершенство контрактных отношений. Эффект инфраструктуры аграрного рынка состоит в следующем: система рыночной информации способствует формированию экономически самостоятельных хозяйствующих субъектов, принятию производителями и потребителями обоснованных решений с точки зрения купли-продажи; обеспечиваются условия для формирования современного сбалансированного рынка аграрной продукции, адаптация его к взаимодействию с рынками аграрной продукции зарубежных стран; создаются условия для принятия обоснованных решений по участию российских предпринимателей в международной торговле аграрной продукции. Сельскохозяйственные организации, пострадавшие от мошеннических действий, несут и побочные потери. Наиболее серьезными являются значительная потеря времени руководящего состава, существенные затраты времени и средств на судебные

разбирательства, а также ущерб, нанесенный репутации и моральному духу членов организации, что также ведет к возникновению транзакционных издержек.

Summary.

Studies have shown that the magnitude of transaction costs in the studied agricultural organizations of the region is 17-35% of the total costs. All failures in the economic mechanism associated with such causes, as the unequal exchange of goods and services, the divergence of the economic interests of the partners, the disparity of rights and obligations and, as a consequence, the additional costs of transactional nature. This is manifested in the challenges organizations meet when we realize products, use production of services, enter into relationships with governments and various organizations. The structure considered in the courts of disputes, statistics of economic crimes also reflect the acuteness of objectively existing problems. These contradictions and problems give rise to transaction costs. To identify and address these issues, the most suitable problem-oriented analysis. Creation of infrastructure for collection, analysis and dissemination of market information of agricultural products is an important form of influence on the process of reforming agriculture. Work in this direction is effective from the point of view of creating prerequisites for real reform.

The proposed method of optimization of the size of transaction costs in the execution and conclusion of contracts allows to identify the uncertainty and the imperfection of contract relations. The effect of infrastructure of agrarian market is: the market information system contributes to the formation of economically independent business entities, the adoption by producers and consumers informed decisions terms of sale; to provide for the formation of the modern balanced market of agricultural products, adapting it to engage with markets of agricultural products of foreign countries; the conditions for informed decision-making on participation of Russian businessmen in international trade of agricultural products. Agricultural organizations, victims of fraud, and are collateral damage. The most serious is the significant loss of time of senior management, substantial costs of time and money on litigation, but also damage the reputation and morale of members of the organization, which also leads to transaction costs.

Библиографический список

1. *Гражданский кодекс РФ: Справочно-правовая система КонсультантПлюс: Версия «Проф.».*
2. *Налоговый кодекс РФ: Справочно-правовая система КонсультантПлюс: Версия «Проф.».*
3. *Постановление Правительства Российской Федерации «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» от 14.07.07 № 446.*
4. *Федеральный закон от 29.12.06 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».*
5. *Алимбаев Т.А. Кластерная политика в инновационном техническом перевооружении сельского хозяйства региона / Т.А. Алимбаев // Омский вестник. – 2006. – № 7. – С. 64–69.*
6. *Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.biodiversity.ru/coastlearn/policy_rus/problem-analysis.html*

7. *Аналитический центр ОмГАУ* [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agroresearch.h10.ru>
8. *Аузан А.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования / А. Аузан // *Вопросы экономики.* – 2001. – № 5. – С. 74–78.
9. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
10. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа: учебник. – 4-е изд., доп. и перераб / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
11. *Барсукова С.* Август 1998 года и практика российского предпринимательства / С. Барсукова // *Pro et Contra.* – 1999. – Т. 4. – Вып. 2.
12. *Барсукова С.Ю.* Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек / С.Ю. Барсукова // *Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси)* / под ред. М.А. Портного. – М.: МОНФ, 2000.
13. *Барсукова С.Ю.* Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса / С.Ю. Барсукова // *Проблемы прогнозирования.* – 2000. – № 1. – С. 108–119.
14. *Биушкин А.В.* Управленческое представление издержек хозяйствующего субъекта: учебник / А.В. Биушкин. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 132 с.
15. *Болдырев В.Н.* Исследование влияния коррупции в экономике региона / В.Н. Болдырев // *Вестник ВГУ, экономика и управление.* – 2004. – № 1. – С. 47– 50.
16. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория: учебник / Е.Ф. Борисов – М.: Юрайт-М, 2002. – 384 с.
17. *Бурков А.Л.* Транзакционные издержки как критерий эффективности реформирования отношений собственности / А.Л. Бурков. – Екатеринбург: УрО РАН, 1999. – 40 с
18. *Бухонова С.В.* Возможности применения теории транзакционных издержек в управлении инновационной деятельностью / С.В. Бухонова // *Экономический анализ: теория и практика.* – 2005. – № 3. – С. 78–80.
19. *Вахрушина М.А.* БУУ: учебник / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2004. – 570 с.
20. *Виноградова М.Ю.* Формирование транзакционных издержек в логистике хозяйственных связей: автореф. дис... канд. экон. наук / М.Ю. Виноградова. – СПб., 2002. – 44 с.
21. *Волков В.А.* Экономика предприятия: курс лекций / В.А. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 280 с.
22. *Вольчик В.В.* Курс лекций по институциональной экономике / В.В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000.
23. *Гаркуша С.* Хозяйствовать с минимальными затратами / С. Гаркуша // *Экономика сельского хозяйства России.* – 2005. – № 8
24. *Гатаулин А.М.* Издержки производства сельскохозяйственной продукции: методология измерения и пути снижения / А.М. Гатаулин. – М.: Экономика, 1983. – 183 с.
25. *Годовая, полугодная отчетность арбитражного суда Омской области за 2004 г.*

26. *Годовая*, полугодовая отчетность арбитражного суда Омской области за 2005 г.
27. *Годовая*, полугодовая отчетность арбитражного суда Омской области за 2006 г.
28. *Годовой* отчет ОАО «Семиреченская база снабжения» за 2004 год. 29. *Годовые* отчеты ЗАО «Осокинское» за 2004–2006 гг.
30. *Годовые* отчеты ОАО «Калачинский молочный комбинат» за 2004–2006 гг.
31. *Годовые* отчеты ОАО «Калачинский мясокомбинат» за 2004–2006 гг. 32. *Годовые* отчеты ОАО «Омский бекон» за 2004–2006 гг.
33. *Годовые* отчеты ОАО «Птицефабрика «Сибирская» за 2004–2006 гг. 34. *Годовые* отчеты ООО «Манрос-М» за 2004–2006 гг.
35. *Головина Т.А.* Основные концепции оптимизации себестоимости продукции / Т.А. Головина // *Управленческий учет.* – 2005. – № 4. – С. 63–76.
36. *Гордеев А.В.* Актуальные проблемы развития сельского хозяйства Российской Федерации / А.В. Гордеев // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.* – 2005. – № 8.
37. *Грузинов В.П.* Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.П. Грузинова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 535 с.
38. *Гукова А.В.* Трансакционные издержки в системе производственной инфраструктуры / А.В. Гукова // *Финансы.* – 1999. – № 4. – С. 79–83
39. *Гусарова Л.В.* Непроизводительные трансакционные издержки в экономике России: V Всероссийский симпозиум по прикладной и промышленной математике (весенняя сессия). – Кисловодск, 2004.
40. *Ерижев М.К.* Развитие методов управления затратами, учета и калькулирования себестоимости / М.К. Ерижев // *Экономический анализ: теория и практика.* – 2004. – № 10. – С. 78–80.
41. *Заводчиков Н.Д.* Методологические основы управления затратами и прибылью в организациях агропродовольственного сектора экономики / Н.Д. Заводчиков. – Оренбург: Изд. центр ОГАУ, 2006. – 56 с.
42. *Зонова А.В.* Учет затрат и расходов: основание разграничения и методика учета / А.В. Зонова // *Экономика сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий.* – 2003. – № 10. – С. 34–36.
43. *Инвестиционное будущее компании* // ПРОДО Диалог. – 2007. – № 9. – С. 9–10.
44. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – ИМЭМО, 1990.
45. *Капелюшников Р.И.* Категория трансакционных издержек // Как это делается. Фин., соц. и информ. Технологии. Исследования разработки: сб. науч. ст. / Институт коммерческой инженерии. – М.: ИКИ, 1994. – Вып. 3. – С. 25–48.
46. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 68–70.
47. *Ковалев В.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В.В.

Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2001.

48. *Ковалев М.Н.* К вопросу проблемно-ориентированного подхода в менеджменте / М.Н. Ковалев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 5. – С. 13–20.

49. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства / Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агирбов, Н.А. Серова и др. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 384 с.

50. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков: курс лекций / Н.Я. Коваленко. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»: Изд-во ЭКМОС, 1998. – 448 с.

51. *Коваль Л.С.* Трансакционные издержки, связанные с заключением договоров / Л.С. Коваль // Право и экономика. – 2005. – № 10.

52. *Кокорев В.Е.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек / В.Е. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61–72.

53. *Кокорев В.Е.* Трансакционные издержки «AD VALOREM» // Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / В.Е. Кокорев; под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. фак., ТЕИЧ, 1998. – С. 71–87.

54. *Котляров С.А.* Управление затратами / С.А. Котляров. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.

55. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2 – С. 94.

56. *Кочанов М.А.* Экономические отношения в системе производственного обслуживания сельского хозяйства / М.А. Кочанов. – М., 1998. – С. 8–13.

57. *Крячкова Л.И.* Издержки производства и их оптимизация в сельском хозяйстве / Л.И. Крячкова. – Курск: Изд-во КГСХА, 2000. – 160 с.

58. *Кузьминов Я.И.* Курс институциональной экономики: учебник / Я.И. Кузьминов. – М.: Юристъ, 2003. – С. 144–183.

59. *Курченков В.В.* Трансакционный подход к анализу процесса формирования рыночных структур в российской экономике / В.В. Курченков // Экономика строительства. – 1995. – № 2.

60. *Лафта Дж. К.* Эффективность менеджмента организации / Дж. К. Лафта. – М., 1999.

61. *Лебедев В.Г.* Управление затратами на предприятии / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова. – СПб.: ГИЭА, 1996. – 312 с.

62. *Ляско А.* Доверие и трансакционные издержки / А. Ляско // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 42–58.

63. *Ляско А.* Трансакционные издержки франчайзинговых и лицензионных контрактов / А. Ляско // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 64–80.

64. *Макарьева В.И.* Состав и учет затрат, включаемых в себестоимость: промышленность, торговля, сельское хозяйство, наука, банки / В.И. Макарьева: сб. нормативных документов. – М.: Книжный мир, 1998. – 440 с.

65. *Макин Г.* Организация управления в АПК в современных условиях / Г. Макин // АПК: экономика, управление. – 1999. – № 1.
66. *Малахов С.* В защиту либерализма (к вопросу о равновесии трансакционных издержек и издержек коллективного действия) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 114–123.
67. *Малахов С.* Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1996. – № 10. – С. 89–102.
68. *Малахов С.* Трансакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 77–86.
69. *Марочная В.Д.* Стратегический менеджмент: учебник / В.Д. Марочная, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288 с..
70. *Менар К.* Экономика организаций / К. Менар. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 159 с.
71. *Менар К.* Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: учебник / К. Менар; под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – Гл. 1.3. – С. 113–151.
72. *Михайлова О.Р.* Защита интересов налогоплательщика в арбитражном суде / О.Р. Михайлова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. – 192 с.
73. *Мицкевич А.* Управление затратами и прибылью / А. Мицкевич. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – 192 с.
74. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
75. *Норт Д.К.* Институты и экономический рост: историческое введение / Д.К. Норт. – М., 1993. – С. 71.
76. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики / Р.М. Нуреев. – М.: НОРМА-М., 2000. – 572 с.
77. *Олейник А.* Издержки и перспективы реформы в России: институциональный подход / А. Олейник // МЭиМО. – 1998. – № 1. – С. 18–29.
78. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 415 с.
79. *Осмоловец С.* Трансакционные издержки белорусской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaspadar.com/modules.php?name=New&file=article&sid=218.2004>.
80. *Панженская И.Г.* Методика учета трансакционных издержек / И.Г. Панженская // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 19. – С. 62–64.
81. *Пантелеева О.* Трансакционные издержки в агробизнесе и их снижение путем посредничества / О. Пантелеева // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2004. – № 5. – С. 3–5.
82. *Пиличев Н.А.* Управление агропромышленным производством: учеб. пособие для вузов / Н.А. Пиличев. – М.: Колос, 2001. – 293 с.

83. *Попов Е.* Трансакционные издержки в переходной экономике / Е. Попов, В. Лесных // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2006. – № 3. – С. 72–77.
84. *ПРОДО:* Стратегия в действии // *ПРОДО Диалог.* – 2007. – № 9. – С. 4–8.
85. *Противоречия*, связанные с измерением трансакционных издержек / К. Ме-нар; под общ. ред. А. Олейника // *Институциональная экономика: учебник.* – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 138–143.
86. *Пястолов С.М.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд., стереотип / С.М. Пястолов. – М.: Издательский центр «Академия»; «Мастерство», 2002. – 336 с.
87. *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В. Радаев. – М.: Центр политических технологий, 1998. – С. 16.
88. *Радаев В.В.* Российский бизнес: структура трансакционных издержек / В.В. Радаев // *Общественные науки и современность.* – 1999. – № 6. – С. 5–19.
89. *Романов Л.Е.* Анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Романов. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 320 с.
90. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд., испр. и доп / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 344 с.
91. *Сайт* министерства сельского хозяйства Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.omsk.aris.ru>
92. *Советский* энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. – М.: Советская энциклопедия, 1984. – С. 624.
93. *Стукач В.* Трансакционные издержки в АПК: измерение, информация, регулирование: монография / В.Ф. Стукач, Е.А. Асташова, О.В. Шумакова. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2008 – 130 с.
94. *Стукач В.* Управление трансакционными издержками в АПК / В. Стукач // *АПК: экономика, управление.* – 2006. – № 3. – С. 18–20.
95. *Суворова С.* Трансакционные издержки: особенности признания в учетной системе для целей управления / С. Суворова // *Проблемы теории и практики управления.* – 2006 – № 10. – С. 48–52.
96. *Управление* качеством и трансакционные издержки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.big.spb.ru/publications/other/qm/upr_quality_-and_tranc_izderg.shtml
97. *Финансово-экономический* словарь / под ред. М.Г. Назарова. – М.: АО «Финстатинформ», 1995. – 224 с.
98. *Финансовые* итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2004. – 61 с.
99. *Финансовые* итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2005. – 62 с.
100. *Финансовые* итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2006. – 60 с.

101. Хотинская Г.И. Особенности механизма формирования затрат и пути их снижения на предприятиях бытового обслуживания населения (на примере непроизводственных видов услуг) Г.И. Хотинская. – М.: МТИ Минбыта РФ, 1985.
102. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 23–30.
103. Чапала М.Г. Трансакционные издержки финансово-промышленной группы / М.Г. Чапала, А.Г. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/collection/chapala.htm>
104. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 368 с.
105. Чурин А.С. Проблемно-ориентированный механизм устойчивого развития предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.С. Чурин. – Воронеж, 2007. – С. 3.
106. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: Новые методы увеличения конкурентоспособности / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – С. 27–29.
107. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экон. анализ) / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 32–49.
108. Шаститко А. Неинституциональный подход в экономическом анализе: постановка проблем / А. Шаститко // Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. факультет, ТЕИС, 1998. – С. 123–152.
109. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп / А.Е. Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 591.
110. Шаститко А.Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 65–86.
111. Шаститко А.Е. Трансакционные издержки и внешние факторы / А.Е. Шаститко. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1997. – 47 с.
112. Шутов В.В. Учет фактора трансакционных издержек в интегральном показателе экономической эффективности сельхозпредприятий / В.В. Шутов // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 32–36.
113. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. профессора Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527 с.
114. Эрроу К. Информация и экономическое поведение: вопросы теории / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98–107.
115. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. 1993. – Т. 1. Вып. 2. – С. 53.
116. Alchian A.A. Woodward S. The firm is dead, long live the firm: a review of O. E. Williamson's «The economic institutions of capitalism» // Journal of Economic Literature. – 1988. – V. 26. – № 1.

117. *Chueng S.* The Myth of Social Costs. L. – 1978. – P. 52.
118. *Coase R. H.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, 31–44, October. – 1960.
119. *Demsetz H.* The cost of Transacting. Quarterly Journal of Economics. – 1968. – 82 (1) – P. 33–53.
120. *Furuboth E. G.* Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor, University of Michigan Press, 2000.
121. *Milgrom P.* Bargaining Costs, Influence Costs and the Organization of Economic Activity. Perspectives on Positive Political Economy. – Cambridge, 1990.
122. *North D., Wallis J.* Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of the Income and Wealth Series / Ed. by S. Engerman and R. Gallman. – Chicago: University of Chicago Press, 1986, chap. 3. – P. 95–161.
123. *PricewaterhouseCoopers:* Экономические преступления: люди, культура и механизмы контроля. Четвертый всемирный обзор экономических преступлений.
124. *Rose R.* Getting by without Government: Everyday Life in a Stressful Society // Studies in Public Policy. – 1994. – № 227.
125. *Wallis J.J.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870–1970. Long-term Factors in American Economic Growth. – Chicago, 1986.
126. *Williamson O.E.* The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964; *Williamson O. E.* The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations, University of Pennsylvania Law Review, 122: 1439-1469, June. – 1974.
127. *Winiiecki J.* Formal Rules, Informal Rules and Economic Performance: An Organizing Framework // Acta Oeconomica. 2000/2001. – № 5. – P. 147.

Item Type:	MPRA Paper
Original Title:	Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в аграрной экономике региона: диагностика, решения
English Title:	Problem-oriented analysis of transaction costs in the agricultural economy of the region: diagnostics, solution
Keywords:	Ключевые слова: проблемно-ориентированный анализ, транзакционные издержки, анализ проблем сельскохозяйственных организаций, статистика экономических преступлений, механизм решения проблем, рыночная инфраструктура. Keywords: problem-oriented analysis, transaction costs analysis to the problems of agricultural organizations, statistics of economic crimes, coping mechanism, market infrastructure
Subjects:	K - Law and Economics > K2 - Regulation and Business Law K - Law and Economics > K4 - Legal Procedure, the Legal System, and

	<p><u>Illegal Behavior</u> <u>M - Business Administration and Business Economics ; Marketing ; Accounting ; Personnel Economics > M3 - Marketing and Advertising</u> <u>M - Business Administration and Business Economics ; Marketing ; Accounting ; Personnel Economics > M4 - Accounting and Auditing</u> <u>M - Business Administration and Business Economics ; Marketing ; Accounting ; Personnel Economics > M4 - Accounting and Auditing > M42 - Auditing</u> <u>M - Business Administration and Business Economics ; Marketing ; Accounting ; Personnel Economics > M4 - Accounting and Auditing > M48 - Government Policy and Regulation</u></p>
Item ID:	74276
Depositing User:	Виктор Федорович Стукач
Last Modified:	04 Oct 2016 17:23
URI:	https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/74276

Problem-oriented analysis of transaction costs in the agricultural economy of the region: diagnostics, solution

Stukach, Victor and Shumakova, Oksana

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education Omsk State Agrarian University, 2, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk

Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в аграрной экономике региона: диагностика, решения

Стукач Виктор Федорович, Шумакова Оксана Викторовна

Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 644008, г. Омск, Институтская площадь, 1

***Аннотация.** В монографии раскрываются вопросы проблемно-ориентированного анализа транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях, методика практического применения результатов анализа. Приводятся информационные источники для анализа проблем сельскохозяйственных организаций в рыночной деятельности, структура рассмотренных в судах споров, статистика экономических преступлений. Предложен механизм решения проблем, включающий развитие интеграции, регулирование рыночных процессов, формирование рациональных продуктовых цепочек, информационное обеспечение, развитие рыночной инфраструктуры. На материалах региона представлен анализ транзакционных издержек в сфере аграрного производства, крупных вертикально интегрированных структур, функционирующих в сфере производства и рыночной деятельности.*

***Ключевые слова:** проблемно-ориентированный анализ, транзакционные издержки, анализ проблем сельскохозяйственных организаций, статистика экономических преступлений, механизм решения проблем, рыночная инфраструктура.*

***Abstract.** The book presents issues of problem-oriented analysis of transaction costs of agricultural organizations, the method of practical application of the results of the analysis. Provides sources of information for the analysis of problems of agricultural organizations in market activity, the structure examined in court disputes, economic crime statistics. The mechanism of the solutions of problems, including the development of the integration, the regulation of market processes, the formation of rational grocery chains, information technology, the development of market infrastructure. On materials of the region presents an analysis of transaction costs in the sphere of agricultural*

production, large, vertically integrated companies operating in the field of production and marketing activities .

Keywords: problem-oriented analysis, transaction costs analysis to the problems of agricultural organizations, statistics of economic crimes, coping mechanism, market infrastructure.

Введение

Опыт проведения аграрных реформ показал, что в условиях рыночных отношений сельскохозяйственные предприятия не могут успешно функционировать без создания системы управления затратами. Решение проблемы рационального использования производственного потенциала сельскохозяйственными предприятиями в значительной степени зависит от экономии затрат и построения системы управления ими. Ибо все сбои в хозяйственном механизме связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и обязанностей и др. В повседневной практике эти несоответствия прежде всего наиболее остро отражаются на работе сельскохозяйственных предприятий. Проявляются они в трудностях, с которыми хозяйства встречаются, когда реализуют продукцию, пользуются производственными услугами, вступают во взаимоотношения с органами управления и партнерами по бизнесу, отстаивают свои права в судебных инстанциях. Эти проблемы, а также непрозрачность рыночных отношений и отсутствие необходимой информации приводят к росту транзакционных издержек. Авторские разработки, касающиеся методики проблемно-ориентированного анализа транзакционных издержек, позволяют сформировать систему их анализа и механизмы регулирования.

Анализ деятельности сельскохозяйственных структур различного уровня интеграции показывает, что на долю транзакционных издержек приходится свыше четверти общих затрат. Поэтому их сокращение, оптимизация и управление представляют актуальное и весьма существенное направление в снижении себестоимости продукции, росте рентабельности и прибыли предприятия.

Исследованию транзакционных издержек в аграрном секторе экономики не придавалось особого значения. Их сущность, содержание и отраслевая специфика, влияние на функционирование и разви-

тие экономической системы АПК специально не исследовались. В монографии предложена концепция проблемно-ориентированного анализа и построения механизма управления транзакционными издержками сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимы инструменты для выявления, оценки транзакционных издержек и

управления ими, что позволит значительно повысить эффективность работы как отдельных предприятий, так и аграрного сектора в целом.

Как известно, для обеспечения непрерывного функционирования рыночной экономики и снабжения участников аграрного рынка оперативными и достоверными сведениями необходим соответствующий набор институтов инфраструктуры. Предлагаемая читателю монография вносит определенный вклад в решение проблемы оценки и регулирования транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях, информационного обслуживания участников аграрного рынка, рыночного регулирования.

На современном этапе развития экономики АПК управление затратами является одним из основных условий, позволяющих менеджменту организации принимать правильные решения по повышению эффективности производства.

Содержание монографии можно условно разделить на три раздела. В первом разделе рассматриваются сущность, содержание и отраслевая специфика транзакционных издержек в АПК, методы анализа и измерения транзакционных издержек. Второй раздел раскрывает содержание работы по проблемно-ориентированному анализу и методике его проведения.

В третьем разделе анализируются транзакционные издержки в отраслях сельскохозяйственного производства. На основе изучения проблем в хозяйствах, отобранных по репрезентативной выборке, даются материалы о фактически сложившейся структуре затрат, содержании проблем, с которыми они встречаются в процессе осуществления рыночных транзакций.

Для обеспечения стратегического и оперативного управления затратами предлагается поэтапное реформирование структуры управления затратами, рационализация управленческого учета, создание реестра транзакционных издержек. Вносятся конкретные предложения, среди которых формирование рациональных цепочек в системе сбыта, государственное регулирование, развитие рыночной инфраструктуры.

Расчеты по поводу конкретных схем реализации разработок обосновывают как целесообразность, так и возможность реализации предложений.

Рекомендации, содержащиеся в книге, могут быть использованы в процессе разработки государственных целевых программ развития

регионального АПК, создания системы государственного регулирования рынка, совершенствования законодательства по аграрным вопросам, обучения кадров.

Книга может быть адресована работникам региональных органов управления, специалистам по изучению рынка, руководителям организаций, фермерам, научным работникам, преподавателям и студентам аграрных вузов, обучающимся по образовательным программам 080502 – Экономика и управление на предприятии АПК; 080109 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит.

ГЛАВА 1. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Сущность транзакционных издержек

Введение в экономический анализ понятия транзакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением. Признание «небесплатности» самого процесса производственного и рыночного взаимодействия между людьми позволило по-новому осветить природу экономической реальности: «Без понятия транзакционных издержек, которое по большей части отсутствует в современной экономической теории, невозможно понять, как работает экономическая система, продуктивно проанализировать целый ряд возникающих в ней проблем, а также получить основу для выработки политических рекомендаций» [55].

Транзакционные издержки были исследованы и описаны зарубежными экономистами, такими как А. Алчиан, Й. Барцель, Дж. Бьюкенен, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Г. Демсец, Дж. Джоунс, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Л. Ларуш, А. Марис, У. Меклинг, К. Менар, П. Милгром, Г. Мюрдаль, У. Николсон, Д. Норт, Э. Де Сото, Дж. Стиглер, Дж. Уоллис, О. Уильямсон, С. Хилл, С. Чанг, Т. Эггертсон, К. Эрроу. Среди отечественных ученых, активно применяющих теорию транзакционных издержек в анализе современной российской экономики, следует выделить С. Авдашеву, А. Аузана, С. Аукуционенка, С. Барсукову, Р. Капелюшникову, В. Кокорева, А. Ляско, С. Малахова, А. Нестеренко, Р. Нуреева, А. Олейника, В. Радаева, В. Тамбовцева, А. Шаститко, М. Юдкевича, Г. Явлинского и др. Вопросами управления транзакционными издержками аграрного производства занимались Е.М. Дусаева, Л.А. Дурицкая, О. Пантелеева, В. Онегина.

Первоначально транзакционные издержки были определены Р. Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом» [118]. Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает – на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких как фирмы) также не свободно от трений и потерь.

По завоевавшему наибольшее признание определению К. Далмана, трансакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению [63]. Данная трактовка является не единственной. В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество определений, иногда диаметрально противоположных.

Так, К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. К. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике [115].

В трактовке Д. Норта трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [75]. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Как можно заметить, развитием теории трансакционных издержек занимались многие специалисты, каждый из которых давал свое видение определения трансакционных издержек. Представляем некоторые из них (табл. 1).

Таблица 1

**Определение трансакционных издержек
в трактовке различных авторов**

Автор определения	Трансакционные издержки
Р. Коуз (R.H. Coase)	Центральная объясняющая категория всего неинституционального анализа. Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Автор показал, что при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия
	«Издержки пользования рыночным механизмом»
К. Далман	Издержки по сбору и переработке информации, при проведении переговоров и принятии решений, по контролю за соблюдением контрактов и принуждению к их выполнению
К. Эрроу (K. Arrow)	Издержки эксплуатации экономической системы

Автор определения	Трансакционные издержки
Д. Норт (D.C. North)	Издержки, состоящие из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению
Я. Виницки	Издержки, связанные с созданием, изменением, закреплением и использованием институтов экономическими субъектами
С. Чанг	В самом широком смысле трансакционные издержки состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо
П. Милгром, Дж. Робертс	Издержки, включающие также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективности реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности
Томас М. Фишер	Специфические расходы по налаживанию и осуществлению подобных обменных соглашений

Благодаря новому подходу современная экономическая теория приобрела большую реалистичность, открыв для себя широкий спектр явлений деловой жизни, прежде совершенно выпадавших из поля ее зрения.

Виды трансакционных издержек

В развитие анализа Р. Коуза сторонниками нового подхода были предложены различные классификации трансакционных издержек. Мнения многих ученых совпадали. С. Малахов, А. Ляско, Е.А. Бори-

сов, О. Пантелеева, А.В. Гукова предложили следующую классификацию [69, 63, 17, 81, 50]:

1. *Издержки поиска информации.* Перед тем как совершить сделку или заключить контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. *Издержки ведения переговоров.* Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономии такого рода затрат – стандартные (типовые) договоры.

3. *Издержки измерения.* Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности.* В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы, такие как А.Л. Бурков и М.А. Вахрушина [17, 30], добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписанных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. *Издержки оппортунистического поведения.* Это наиболее скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный

элемент транзакционных издержек. Различают две основные формы оппортунистического поведения. Первая носит название морального риска. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно.

Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – «отлынивание», когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору. Особенно удобная почва создается в условиях совместного труда целой группой. Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности «команды» завода или правительственного учреждения? Приходится использовать суррогатные измерения и, скажем, судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (вроде продолжительности труда), но и эти показатели сплошь и рядом оказываются неточными.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию.

Вторая форма оппортунистического поведения – вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда «вымогательство» остается только как возможность, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями. Самая радикальная форма защиты от вымогательства – превращение взаимозависимых ресурсов в совместное имущество, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды так называемого пучка правомочий.

Приведенная классификация является не единственной, например, существует еще классификация, приведенная Г.И. Хотинской, включающая следующие виды транзакционных издержек: издержки поиска информации; издержки ведения переговоров; издержки изме-

рения; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения. В отличие от приведенной ранее в данную классификацию Г.И. Хотинская добавила еще один вид трансакционных издержек – издержки «политизации». Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций.

Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих. Но и при коллективном, и при централизованном принятии решений минимальная гарантия эффективности отсутствует. Большинство избирателей страны, большинство акционеров корпорации, большинство членов кооператива могут высказаться за решение, наносящее явный ущерб меньшинству. Руководитель может принять решение, крайне невыгодное для подчиненных, которых оно касается, без всякого согласования с ними. Процедуры коллективного и централизованного принятия решений тесно переплетаются, так что их бывает нелегко отнести к какой-то одной категории. Очень часто орган централизованного управления сам формируется на коллективной основе. Поэтому, скажем, решение совета директоров можно охарактеризовать как коллективное по отношению к его членам, но как централизованное по отношению к менеджерам и служащим корпорации. Однако в теоретическом анализе эти два аспекта можно различать [10]. По мнению классификацию трансакционных издержек представляет себе К. Менар [83]. По его мнению, она выглядит следующим образом: издержки вычленения (аналогичны издержкам оппортунистического поведения (отлынивание); информационные издержки; издержки масштаба; издержки поведения.

Все трансакционные издержки можно разделить на две группы по степени возможности определения для фирмы их реальной стоимости, выраженной в денежном эквиваленте: *явные трансакционные издержки* – все трансакционные издержки, которые имеют определенную рыночную цену в денежном выражении и могут быть отражены в бухгалтерских документах, например, затраты на рекламу, услуги адвоката; *неявные трансакционные издержки* – не выраженные в денежной форме, которые не могут быть зафиксированы в бухгалтерских документах, например, затраты, складывающиеся от по-

терь свободного времени. Они могут быть покрыты (как и вмененные) за счет экономической прибыли от производства и реализации.

Р. Коуз при определении видов транзакционных издержек «привязал» классификацию транзакционных издержек к этапам заключения сделки. С его мнением также согласился О. Уильямсон, который говорит о транзакционных издержках *ex ante* и *ex post*, т. е. возникающих до и после заключения сделки.

Если в качестве этапов заключения сделки выделить поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за ее выполнением, то классификацию транзакционных издержек можно представить в виде табл. 2 [124]:

Таблица 2

Классификация издержек в зависимости от этапов заключения сделки

Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
Издержки поиска информации – включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма – касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий
Издержки ведения переговоров – включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности – включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
Издержки измерения – касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	Издержки защиты от третьих лиц – включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и так далее) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
Издержки заключения контракта – отражают затраты на юридическое или внезаконное оформление сделки	

Построение классификации транзакционных издержек на основе этапов заключения контракта позволяет внести ясность в вопрос об

их количественной оценке как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Более наглядно все описанные классификации транзакционных издержек представлены на рис. 1.

Транзакционные издержки в экономике переходного периода

Механизм управления транзакционными издержками в АПК должен обеспечивать выявление, анализ, планирование, а также воздействие на величину таких затрат по транзакциям. Оптимизация предполагает не только снижение размера транзакционных издержек, но и их рост, который связан с использованием различных новшеств в технологиях, маркетинге, управлении производством, с обеспечением качества товаров и услуг.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходим инструментарий для выявления, оценки и управления транзакционными издержками, это позволит значительно повысить эффективность работы как отдельных предприятий, так и аграрного сектора в целом. Наряду с оптимизацией серьезную проблему представляет учет транзакционных издержек. Выделить собственные реальные затраты сельскохозяйственным товаропроизводителям позволяет управленческий учет. В нем главным критерием распределения расходов по видам является их экономическое содержание, а не место в принятой системе бухгалтерского учета. Фактический управленческий учет должен формироваться по месту возникновения затрат; построение его на предприятии начинается с определения структуры.

На всех стадиях производства и реализации продукции следует измерять затрачиваемые ресурсы. Источниками информации о затратах являются данные первичного и сводного учета, расчетов, экономического анализа, а также годовых отчетов предприятий и статистической отчетности. На смену плановой экономике с централизованной системой материально-технического снабжения пришла рыночная, которая не снижает, а увеличивает число транзакций предприятий; растет доля транзакционных затрат в стоимости и себестоимости продукта. В некоторых случаях доля транзакций, выразившихся в так называемой коммерческой прибыли посреднических предприятий, в АПК составляет более $\frac{2}{3}$ стоимости продукции.

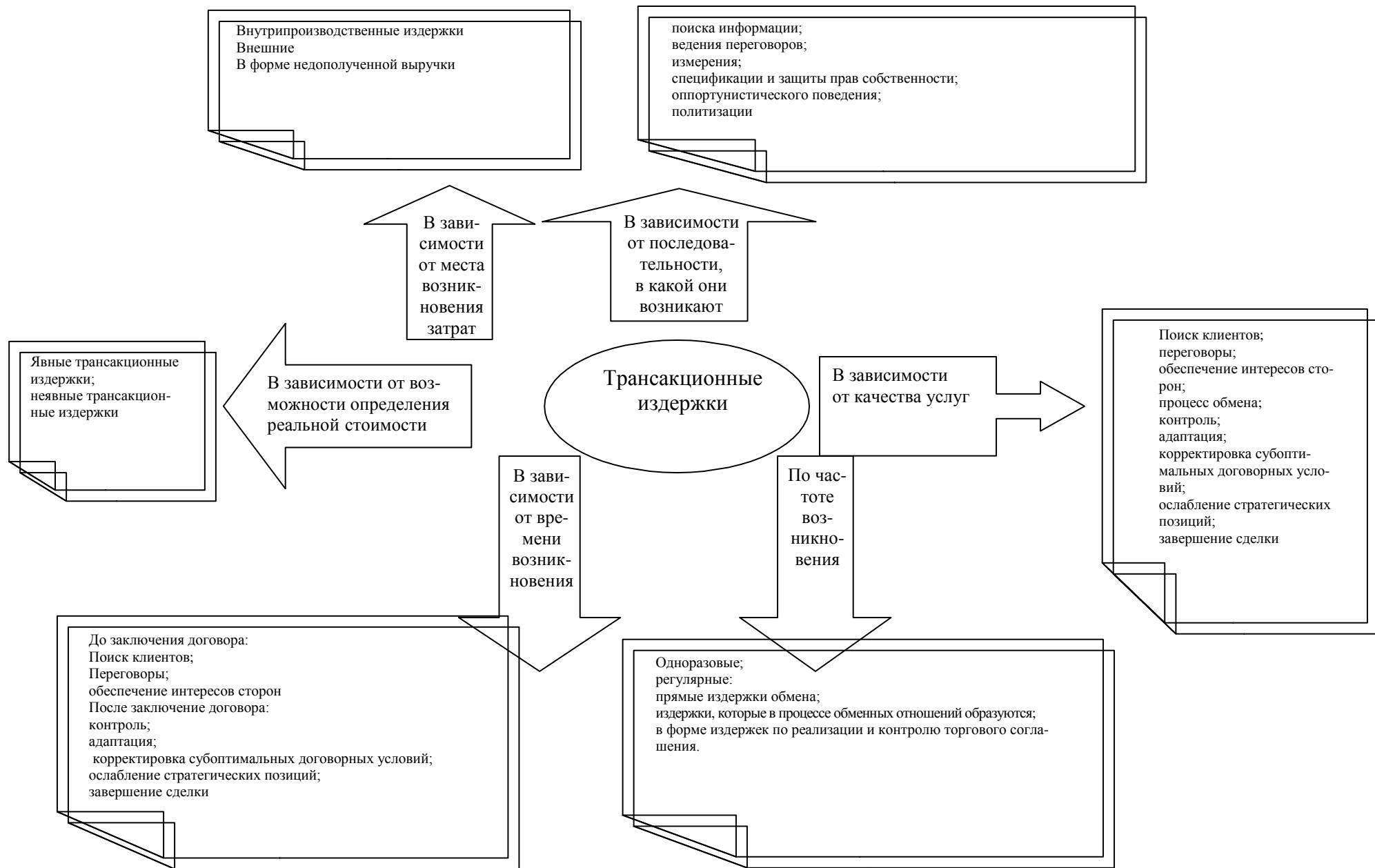


Рис. 1. Классификация транзакционных издержек в рамках этапов заключения контракта

Величина и роль транзакционных издержек в современном обществе весьма значительна. Как следует из табл. 3, транзакционный сектор экономики составляет от 50 до 70%, причем происходит его постепенный рост [83, с. 73].

Таблица 3

Оценка величины транзакционных издержек, %

Источник информации	Величина транзакционного сектора экономики	Доля транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы
Д. Уоллес, Д. Норт [122]	54,7	
Е. Фуроботн, Р. Рихтер [120]	50–60	
Дж. Лафта [60]	До 70	
М. Виноградова [20]		От 1,5 до 15
Л. Гусарова, И. Миргалеева [39]		6,7
С. Осмоловец [79]		11,57

В то же время удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы составляет от 1,5 до 15%, но в экономике переходного периода они могут быть существенно выше.

Как отмечалось в программном документе развития АПК России «Основные направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 гг.», одной из важнейших причин низкой конкурентоспособности предприятий АПК является несовершенство информационного обеспечения продовольственных рынков и связанный с этим большой удельный вес транзакционных издержек в конечной цене продуктов. На долю транзакционных издержек приходится свыше четверти общих затрат.

По мнению Е. Попова и В. Лесных, различие между издержками транзакционного сектора в целом и транзакционными издержками фирм в частности позволяет оценить экономию за счет возникновения фирмы как института в обществе. Это величина составляет около 50%. Создание фирмы дает экономию на общих издержках путем трансформации транзакционных издержек независимых агентов на открытом рынке во внутрифирменные [96, с. 73].

В развитых странах значительная доля транзакционных издержек вызвана ростом числа потенциальных субъектов хозяйственных связей, а следовательно, и числа осуществляемых ими транзакций.

В странах с переходной экономикой высокий уровень транзакционных затрат обусловлен также и тем, что до сих пор не отработан механизм взаимодействия между государственными органами и субъектами предпринимательства.

По мнению ряда специалистов, проблемы низкой эффективности российской экономики во многом связаны с высокими транзакционными издержками [14]. По словам Д. Норта, российская экономика уже достигла уровня, когда «обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы», но никак не может перейти к фазе, когда «производительность, связанная с выигрышем от торговли, возрастает еще больше» [75, с. 71].

Необходимость оценки и измерения транзакционных издержек

Транзакционные расходы предприятия являются многомерной категорией. Необходимость проведения их оценки является важной предпосылкой функционирования предприятий в рыночных условиях. Многомерность оценки транзакционных расходов обусловлена множеством направлений использования ее результатов. К их числу прежде всего относят: управление расходами предприятия; финансовое планирование на предприятии; определение влияния на эффективность деятельности предприятия; обеспечение конкурентоспособности предприятия; обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия; обеспечение экономической безопасности предприятия; формирование имиджа предприятия.

Следует подчеркнуть, что оценка транзакционных издержек является не только многомерной категорией, но и разнонаправленной по результатам использования, т. е. результаты оценки транзакционных издержек могут быть полезными не только для внутреннего пользования на предприятии, но и для внешних пользователей, которыми могут быть партнеры, поставщики, кредиторы, инвесторы, органы государственного регулирования.

Прежде всего результаты оценки транзакционных издержек должны использоваться в управлении расходами предприятия [54]. Этот аспект является важнейшим среди других из-за того, что другие аспекты использования результатов оценки транзакционных издержек практически можно считать производными от него.

Результаты оценки транзакционных расходов для обеспечения конкурентоспособности предприятия могут быть использованы как для достижения внутренне ориентированных целей (поиск партнеров, измерение барьеров выхода на рынок путем определения влияния ценовой конкуренции на уровень транзакционных издержек предприятия), так и для внешне ориентированных – оценка влияния появления нового товара или товара-субститута, который выпускается предприятием, на уровень ценовой конкуренции на рынке.

В формате обеспечения конкурентоспособности предприятия использование результатов оценки его транзакционных издержек может сводиться к измерению барьеров выхода на рынок или продвижению на нем. Традиционно под барьерами выхода предприятия на рынок понимаются препятствия, которые необходимо преодолеть для организации бизнеса и успешной конкуренции в области. Как считают В.Д. Марочная и С.А. Кузнецова, к числу таких препятствий по обыкновению относят благосклонность покупателей к торговой марке, контроль за каналами сбыта, экономию на масштабе производства, сложность в приобретении производственного опыта, политику правительства, направленную на защиту области через лицензирование, введение импортной пошлины, ограничение доступа к источникам сырья и лишь иногда упоминают о так называемых переходных расходах, связанных, например, с изменением поставщика [69].

В условиях рыночной экономики между различными типами организаций (институциональными образованиями) разворачивается конкурентная борьба. Это касается и аграрной сферы. Успешное функционирование того или иного вида организации в такой ситуации зависит, в частности, от способности минимизировать уровень транзакционных издержек (издержки пользования рыночным механизмом – устранение разногласий, установка взаимосвязи, осуществление надзора, проведение переговоров и т. п.) [112].

В отношении количественного измерения и, как следствие, определения оптимальной величины транзакционных издержек существуют различные точки зрения [70]. Так, например, по мнению отдельных специалистов, к транзакционным издержкам неприменим критерий минимизации, и позитивной считается тенденция к их увеличению. Другой точки зрения придерживаются специалисты, считающие, что величина транзакционных издержек должна быть минимальна. Это позволит снизить себестоимость производимой продук-

ции или оказываемых услуг, а следовательно, повысить их конкурентоспособность на рынке.

М.Ю. Виноградова считает, при определении оптимального объема транзакционных издержек должен использоваться дифференцированный подход. Их плановое увеличение может происходить только на первых двух этапах хозяйственной связи и лишь в масштабах, ограниченных бюджетом фирмы, что в дальнейшем позволит свести к минимуму транзакционные издержки на последующих ее этапах, а также совершенствовать структуру общих затрат по осуществлению хозяйственной связи. Именно такое распределение транзакционных издержек приведет в итоге к сокращению совокупных затрат на изготовление и реализацию продукции и будет способствовать повышению ее конкурентоспособности на рынке [20].

Управленческий учет как основной источник измерения издержек

Итак, оценка транзакционных издержек является серьезной проблемой. Для этого недостаточно только внутрифирменной системы учета. Сегодня во многих отраслях из массовых сделок с однородной, стандартизированной продукцией вычленяется большое количество индивидуальных транзакций с отдельными клиентами. В этой связи возрастает необходимость в специфических и одновременно низкозатратных рыночных транзакциях. Еще больше усиливается требование прозрачности издержек, поскольку качество услуг предприятия часто нуждается в адаптации к запросам клиента.

А.В. Бишкин считает, что вполне реально данная проблема может быть решена при построении системы бухгалтерского и управленческого учета операций, связанных с возникновением издержек чисто транзакционного характера. Кроме того, существует точка зрения, что транзакционные издержки включены в себестоимость продукции, и поэтому основной задачей является нахождение способа разделения по тем или иным основаниям всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции (услуг, работ) либо на трансформационные и транзакционные издержки. Такое разделение затратной части предприятия основывается на принципе выделения издержек, связанных с применяемой технологией, и издержек, осуще-

ствляемых на выполнение функций по обеспечению данной технологии и, соответственно, реализации продукции или услуг. Другим принципом разделения существующих издержек хозяйствующего субъекта является выделение издержек «буферной зоны» и «ядерной зоны» предприятия, причем в каждом отдельном случае, в каждой отрасли производства зоны могут быть в разных пропорциях [14].

В результате управленческого представления издержек можно выделить четыре «зоны издержек» хозяйствующего субъекта.

1. Зона трансформационных издержек предприятия определяется прежде всего применяемой технологией и целиком зависит от затрат, требуемых для выполнения непосредственного производственного процесса. Эволюция средств производства и материалов, используемых в технологическом процессе, нам достаточно четко продемонстрировала тенденцию снижения данных издержек в связи с технологическими прорывами. Одним из таких примеров является появление конвейера.

2. Зона транзакционных издержек предприятия основывается на представлении о балансе организации с внешней средой, поскольку по своей природе с появлением любой продукции или услуг возникает необходимость осуществлять сбыт, снабжение и прочие функции, непосредственно определяемые природой предпринимательской деятельности. Таким образом, можно утверждать, что данные издержки автоматически возникают при образовании производственного процесса и обусловлены неопределенностью внешней среды и действием рыночных сил. Поэтому правомерно утверждать, что источниками внутренних транзакционных издержек являются: упущенные выгоды, потери, убытки; расходы, приводящие к повышенным трансформационным затратам предприятия; общие информационные издержки.

Как было обозначено ранее, рост транзакционных издержек обусловлен изменениями во внешней среде, которые приводят к изменению «буферной зоны» предприятия. И этот процесс практически необратим.

3. Зона конкуренции издержек относится к «ядру» предприятия и является потенциалом снижения его общих издержек. Эта зона обусловлена двумя факторами: отсталостью применяемой технологии, что непосредственно влияет на уровень трансформационных издержек; балластом ранее возникших в результате определенных измене-

ний во внешней среде и вовремя не ликвидированных процессов на предприятии.

4. Зона упущенной выгоды обусловлена убытком от неосуществления определенных функций, имеющих характер транзакционных издержек, однако создающих дополнительные, потенциально возможные, конкурентные преимущества, влияющие на общий уровень конкурентоспособности предприятия. Примером данных издержек может являться неосуществление фирмой определенных функций по разработке и поддержанию бренда, по осуществлению управленческого учета и т. д. Особенностью данной зоны является то, что она находится не внутри затрат предприятия, а вне предприятия.

Проблемы оценки транзакционных издержек

Я.И. Кузьминов утверждает, что большинство прямых измерений связано с высокими затратами, а подобрать легко измеряемые индикаторы, которые были бы еще и достаточно дешевыми, во многих случаях не представляется возможным [58].

Значительная доля транзакционных издержек носит альтернативный характер. Следовательно, чтобы оценить количественно транзакционные издержки, нужно проанализировать и реализованные, и отвергнутые альтернативы. Но тогда сначала нужно выяснить, какие альтернативы были агентами рассмотрены и отброшены как слишком затратные, а какие были ими просто упущены ввиду ограниченной рациональности.

Попытку решить проблему измерения издержек предпринимают многие исследователи [53, 77, 119, 117]. Существующая на данный момент информация позволяет выделить несколько направлений решения проблемы оценки транзакционных издержек. Определенный интерес представляют одни из самых первых опытов по прямому измерению транзакционных издержек, которые показывают два противоположных подхода: с одной стороны, использование узкого определения транзакционных издержек для обработки данных, собранных на микроуровне, с другой – обращение к более широкому определению.

Первая попытка количественной оценки транзакционных издержек принадлежит Гарольду Демсецу [111]. Он попытался прямо измерить транзакционные издержки, возникающие на конкретном

рынке в конкретный момент времени. Основой исследования стала узкая интерпретация трансакционных издержек. По проведенной работе автор сделал вывод о значимости данных издержек на микроуровне. В своей работе «Издержки трансакций» он на примере Нью-Йоркской фондовой биржи исследует вопрос, почему организованные рынки имеют тенденцию к укрупнению и какие функции выполняет такой институт как биржа.

Г. Демсец определяет трансакционные издержки как издержки обмена титулами собственности. Он относит к трансакционным издержкам при торговле ценными бумагами: спрэд (разницу между ценой продажи и ценой покупки акций), комиссионные выплаты брокерам и налоги с продаж. Последние автор не рассматривает, сосредоточив внимание на анализе спреда и комиссионных. Г. Демсец полагает, что возникновение института биржи обусловлено заинтересованностью покупателей и продавцов ценных бумаг быстро купить или продать акции. Брокеры управляют процессом купли-продажи акций и принимают на себя остаточные риски. Издержки, связанные с промедлением заключения сделки, являются важной составляющей торговли на организованных рынках, и они, согласно гипотезе Г. Демсеца, получившей в его работе эмпирическое подтверждение, доминируют в определении спреда. При этом предельные издержки, связанные с трансакциями с участием ценных бумаг, снижаются по мере роста интенсивности торговой деятельности.

Итак, появление института биржи и координацию обменной деятельности на Нью-Йоркской фондовой бирже можно объяснить снижением предельных издержек совершения трансакций, которые дает централизация. Такое же снижение предельных трансакционных издержек при увеличении совокупного объема сделок характерно для торговли валютой и некоторыми другими типами товаров. Отличительной чертой товаров, предлагаемых на организованных рынках, является их высокая стандартизация, поскольку только в этом случае покупатели готовы отказаться от собственноручной проверки качества товара до заключения сделки.

Концепция обмена как процесса, который требует ресурсов, процесса, который сам по себе является затратным, была выдвинута Джеком Хиршлайфером. По его мнению, только такой подход позволяет объяснить ряд феноменов, не объяснимых в рамках неоклассической теории (например, существование разницы между ценой про-

дажи и ценой покупки практически всех товаров). Дж. Хиршлайфер подчеркивал важность построения теории обмена как затратного процесса. В своей работе «Теория обмена: пропущенная глава» он приводит цифры, которые свидетельствуют, что значительная доля ресурсов в экономике тратится на деятельность, так или иначе связанную с обменом (например, в 1971 г. около 19% всей гражданской рабочей силы в США было занято в сферах оптовой и розничной торговли) [42].

Впервые задачу оценить долю транзакционного сектора в экономике в масштабах страны поставили перед собой американские ученые Д. Норт и Дж. Уоллис. Рассмотрим подробно предложенную ими методику и полученные результаты [122].

Д. Норт и Дж. Уоллис разграничивают трансформационные и транзакционные издержки. К последним они относят стоимость труда, капитала, земли и предпринимательских способностей, затраченных на совершение обмена, и через оценку этих издержек пытаются измерить долю транзакционного сектора в экономике США. Перечисленные транзакционные издержки они делят на три категории: издержки, возникающие в отношениях покупатель – продавец; издержки, возникающие внутри фирм и при взаимодействии с посредниками; издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности.

Издержки, возникающие в отношениях покупатель – продавец, включают в себя издержки обеих сторон. Транзакционные издержки покупателя – это издержки, возникающие у него в процессе приобретения товара или услуги (время, затраченное на осмотр товара, на сбор информации о ценах, о продавце, об альтернативных предложениях и так далее) и не влияющие на прибыль продавца. Транзакционные издержки продавца – это издержки, которые продавец товара или услуги не понес бы, если бы продавал их себе самому (скажем, издержки на рекламу товара).

Отметим, что измерению поддаются только те транзакционные издержки, которые находят свое выражение в обмене товарами или услугами, – так называемые транзакционные услуги. Они составляют обозримую, но не полную величину издержек.

Трансакционный сектор

Издержки, возникающие внутри фирмы и при взаимодействии с посредниками, включают в себя заработную плату тех работников, чья деятельность в фирме связана в основном с трансакционными услугами, а также стоимость используемого ими капитала. Это работники, которые занимаются покупкой ресурсов, распределением продукции, координацией и мониторингом трансформационной функции внутри фирмы. Таким образом, объем внутрифирменного трансакционного сектора равен валовому объему их зарплаты и объему капитальных услуг в совокупности.

Издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности, включают затраты на содержание полиции и судебной системы, на национальную оборону и пр.

Д. Норт и Дж. Уоллис отдельно рассматривают частный и государственный сектора экономики и в каждом из них определяют так называемые трансакционные отрасли (отрасли, которые производят в основном трансакционные блага). В каждой из этих отраслей, в свою очередь, они выделяют работников, непосредственно занятых в производстве трансакционных товаров и услуг, и устанавливают их долю в общей численности занятых. Таким образом, определяются валовая заработная плата трансакционных работников в каждой отрасли и объем использованного ими капитала. Суммирование этих показателей по всем трансакционным отраслям дает возможность оценить объем трансакционного сектора в экономике.

В частном секторе экономики к трансакционным отраслям исследователи относят торговлю, сервисные услуги, финансы и недвижимость, а к нетрансакционным – сельское хозяйство, строительство, обрабатывающую промышленность, транспорт, горную промышленность, коммунальное хозяйство. В государственном секторе экономики к трансакционным отраслям Д. Норт и Дж. Уоллис относят государственные финансы, национальную оборону, внешнюю политику, полицию, почтовые услуги, а к нетрансакционным – образование, здравоохранение, социальное страхование [58].

Методика Д. Нортона и Дж. Уоллиса была положена в основу осуществленного Доллери и Леоном фундаментального исследования динамики трансакционного сектора экономики Австралии с 1911 по 1991 г.

За этот период наблюдалась общая для всех четырех выделенных групп (транзакционный и нетранзакционный частные сектора и транзакционный и нетранзакционный государственные сектора) тенденция роста объема. В австралийской экономике, как и в американской, за исследуемые 80 лет имели место экономический рост, увеличение государственного сектора, урбанизация, технологический прогресс. Поэтому рост транзакционного сектора Австралии вполне можно объяснить теми же причинами, которые назвали Д. Норт и Дж. Уоллис.

Тем не менее, хотя и в США, и в Австралии отмечен рост транзакционных частных и государственных секторов, в структурной динамике этого тренда есть различия. Например, разнятся темпы роста частного транзакционного сектора. В Австралии он внес наибольший вклад в увеличение совокупного транзакционного сектора. В США он тоже превалирует над государственным транзакционным сектором, но всего на две трети. Объясняется это тем, что в Австралии в 1910–1960-х гг. произошел структурный сдвиг в занятости: люди из сельского хозяйства уходили на промышленные предприятия, а в США (из-за стагнации в промышленности) – из сельского хозяйства в сферу услуг.

В развитых рыночных экономиках, как мы видим, рост транзакционных издержек связан в основном с увеличением сложности транзакций. Однако в экономиках переходного периода и в экономиках развивающихся стран, где рыночные структуры работают не столь эффективно, рост транзакционных издержек может определяться другими причинами. Главная из них – значительные издержки функционирования на легальных рынках, вытесняющие участников на рынки нелегальные.

Среди издержек, которые связаны с функционированием на нелегальных рынках, можно выделить три группы.

Во-первых, это издержки использования нелегальных методов на легальных рынках (скажем, взятки должностным лицам для прохождения необходимых агенту процедур или издержки, которые связаны с неопределенностью, порождаемой коррупцией).

Во-вторых, это издержки входа на легальные рынки и функционирования на этих рынках в рамках формальных правил. Широкомасштабное исследование таких издержек по 75 странам было осуществлено группой ученых в 2000 г. В исследовании приводятся данные о тех усилиях (во времени, в деньгах и в количестве процедур), которые нужно затратить, чтобы начать легальный бизнес в разных

странах: от 2 дней и 2 процедур в Канаде до 142 дней и 11 процедур в Индонезии и 171 дня и 15 процедур во Вьетнаме; в России, кстати, эти показатели составляют 69 дней и 16 процедур.

В-третьих, это издержки функционирования на нелегальном рынке. Множество фактов по этому поводу собрано в книгах перуанского экономиста Эрнардо де Сото (например, в его книге «Иной путь») [83].

Следует отметить, что предложенные авторами определения и классификации издержек не раз ставились под сомнение. Однако на основе этих исследований можно сделать важный вывод, который заключается в том, что вне зависимости от используемых определений и какими бы несовершенными ни были данные, транзакционные издержки оказываются весьма значительными, и они существенно влияют на организацию экономики на микроэкономическом уровне [98].

Концепции регулирования транзакционных издержек

В соответствии с Советским энциклопедическим словарем *концепция* (от лат. Concepti – понимание, система) [92] – это определенный способ понимания, трактовки каких-либо явлений, основная точка зрения, руководящая идея их освещения, ведущий замысел, конструктивный принцип той или иной деятельности.

В такой теоретической и практической области знания, как управление затратами, по мнению Г.И. Хотинской, основными базовыми концепциями являются [102]:

- *концепция* затратнообразующих факторов;
- *концепция* добавленной стоимости;
- *концепция* цепочки ценностей;
- *концепция* альтернативности затрат;
- *концепция* транзакционных издержек;
- *концепция* ABC;
- *концепция* стратегического позиционирования.

Т.А. Головина считает, что *концепция затратнообразующих факторов* [35] является традиционной для большинства видов предпринимательской деятельности. Форму *концепции* эта практика обрела в 80-х гг. XX столетия в работах Шерера (Scherer, 1980), Остера (Oster, 1982), Каплана (Kaplan, 1982, 1987), Дикина и Махера (Deakin & Maher, 1984), Портера (Porter, 1985), Купера (Cooper, 1986) и Риле

(Riley, 1987). В основе концепции лежат функциональные (операционные) и структурные *затратообразующие* факторы.

Функциональные (операционные) факторы связаны со способностью компании успешно функционировать. В числе функциональных факторов все виды внутрифирменных ресурсов (мощностей) и эффективность их использования, а также вовлеченность рабочей силы в процесс постоянного усовершенствования, комплексное управление качеством, рациональность планировки, конфигурация проекта (расчета), использование связей с поставщиками и/или заказчиками в контексте цепочки затрат фирмы. Функциональные факторы соизмеряются пропорционально с показателями деятельности компании. В данном случае «больше» всегда означает «лучше»; примеры неэкономичности в такой ситуации весьма редки.

В числе структурных факторов – масштаб деятельности и объем инвестиций, горизонтальная и вертикальная интеграция, кривая опыта хозяйствующего субъекта, технологии, используемые на каждой стадии цепочки затрат, сложность, обусловленная широтой ассортимента изделий и услуг. Каждый из этих факторов подразумевает выбор компании, управляющей себестоимостью. При некоторых допущениях возможно определение влияния на затраты каждого такого фактора. Структурные факторы не соизмеряются пропорционально с показателями деятельности компании, т. е. для каждого из структурных факторов «больше» не всегда означает «лучше». Например, масштаб деятельности наряду с экономией может при определенных обстоятельствах превратиться в собственную противоположность.

Итак, концепция затратообразующих факторов с включением в число таковых структурных факторов, как теоретическая основа управления затратами, была сформулирована на Западе в 80-х гг. XX столетия. Следует отметить, что в этот же период (1985) в России в диссертационном исследовании [101] была проанализирована зависимость поведения затрат от структурных факторов применительно к бытовым услугам. Таким образом, движение экономической мысли развивалось в этом случае в одном направлении как в зарубежных, так и в отечественных исследованиях, несмотря на принципиальные различия в социально-экономических системах того периода.

До настоящего времени в практической области как на Западе, так и в России рассматривается, главным образом, зависимость поведения затрат от функциональных (операционных) факторов. Это во многом объясняется консервативностью учетных систем, формирующих ин-

формационную базу управления затратами, и приверженностью аналитиков к традиционным методам финансовых оценок. Однако в практике консалтинга в последние годы наблюдается рост интереса в направлении структурных затратнообразующих факторов.

Очевидно, что структурные затратнообразующие факторы влияют на общий уровень затрат не столько в учетном бухгалтерском, сколько в экономическом смысле. Эффект оптимизации в данном случае достигается не в результате изменения состава затрат, а за счет рационализации использования внутривоздейственных ресурсов, повышения их оборачиваемости.

Концепция добавленной стоимости также широко распространена в западной теории и практике. Наряду с изложенной ранее концепцией она представляет современную традиционную парадигму управления затратами. В рамках концепции добавленной стоимости составляющие затрат рассматриваются на всех стадиях добавления стоимости, начиная с закупок сырья и материалов и заканчивая реализацией собственной продукции, работ и услуг. Ключевым моментом такого подхода к управлению затратами является максимизация разницы (добавленной стоимости) между закупками и реализацией, соответственно из сферы внимания аналитиков выпадает большая часть материальных затрат, что немаловажно для материалоемких отраслей.

Думается, что такой подход суживает сферу влияния операционных расходов на затраты, и аналитические оценки с этих позиций вряд ли могут быть исчерпывающими в материалоемких видах деятельности. Что же касается нематериалоемких работ и услуг, то подход к анализу поведения затрат с позиции концепции добавленной стоимости может быть вполне оправданным.

Концепция цепочки ценностей впервые была сформулирована Портером (Porter, 1985). Концепция исходит из необходимости выхода за пределы фирмы для эффективного управления затратами и переносит акцент в анализе затрат на процессы, происходящие за пределами фирмы. По мнению Г.И. Хотинской, которое поддерживается также Дж. Шанком и В. Говиндараджаном [106], управление затратами на основе добавленной стоимости, с одной стороны, начинается слишком поздно и не позволяет использовать в своих интересах связи с поставщиками, так как многие управленческие решения могут быть сведены на нет из-за их несогласованности с цепочкой ценностей поставщиков; с другой стороны, заканчивается слишком рано и упуска-

ет все возможности использования связей с клиентами, так как для успешного позиционирования на рынке необходимо учитывать не только собственные затраты, но и затраты потребителя после покупки товара или получения услуги.

Концепция цепочки ценностей, таким образом, основывается на расширительном подходе к формированию и управлению затратами и предлагает учитывать затратнообразующие механизмы по всей цепочке ценностей в рамках согласованного набора видов деятельности, начиная от исходных источников сырья и заканчивая готовой продукцией или услугами, полученными конечными пользователями.

По мнению Г.И. Хотинской, в этой концепции имеется очевидное рациональное зерно, однако предлагаемые в ней подходы к управлению затратами труднореализуемы в отечественной хозяйственной среде из-за отсутствия необходимой информации.

По мнению В.В. Ковалева, *концепция альтернативности затрат* [46], или затрат упущенных возможностей, основывается на том, что любое финансовое решение принимается в результате сравнения альтернативных затрат и практическая реализация всякого управленческого решения в этом случае связана с отказом от какого-то альтернативного варианта.

Действие данной концепции распространяется на текущие операционные затраты, например, осуществить доставку собственным транспортом или воспользоваться услугами специализированных структур. При принятии финансовых решений текущего характера, например, в отношении управления дебиторской задолженностью: дебиторская задолженность равносильна омертвлению оборотных средств – альтернативой этому могло бы быть депонирование средств в банке и получение процентов по депозитам или приобретение краткосрочных финансовых активов. Однако многие компании вынуждены поддерживать определенный уровень дебиторской задолженности, предоставляя покупателям право рассрочки платежей и стимулируя ускорение оплаты за товары, работы и услуги, проданные в кредит, ценовыми скидками для поддержания своего сбытового рынка. На организацию внутрифирменного управления, в частности, на создание системы управленческого контроля, для любой системы контроля требуются затраты, которых, в принципе, можно избежать; с другой стороны, отсутствие систематизированного контроля может привести к гораздо большим потерям. Действие концепции распро-

страняется также на принятие и проведение инвестиционных решений, например при оценке вариантов возможного вложения капитала.

Альтернативные затраты, называемые также ценой шанса, или ценой упущенных возможностей, представляют собой сумму экономии (прирост дохода), которую могла бы получить компания, если бы избрала иной вариант использования ресурсов.

Что же касается *концепции транзакционных издержек*, то идея учета транзакционных издержек вызрела в 30-х гг. XX в. в рамках «нового институционализма». В качестве самостоятельной темы проблематика транзакционных издержек заявляет о себе в 1960–1970-х гг. в США и Западной Европе и связана в первую очередь с именами Р. Коуза [118] и О. Уильямсона [126].

В отечественной экономической литературе эта проблема затрагивается главным образом, с 90-х г. XX в. Во второй половине 1990-х гг. в работах таких авторов, как В. Кокорев, Р. Капелюшников, В. Курченков и В. Радаев [64, 58, 71, 101], проблематика транзакционных издержек рассматривается системно, а затраты, имеющие природу транзакционных издержек, трактуются как экономическая категория. Причем если первоначально транзакционные издержки затрагивались в экономических исследованиях, посвященных предпринимательству, косвенно, поскольку не замечать их было невозможно, то в последние годы они все чаще выступают в качестве самостоятельного предмета исследований, например, в работах таких ученых, как А.Е. Шаститко и С.Ю. Барсукова [110, 11].

Рациональным зерном концепции является тот факт, что в любой экономике есть два вида издержек:

- производственные (операционные);
- транзакционные.

А. Олейник считает, что базовой единицей в теории транзакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция [77]. Категория транзакции понимается предельно широко, используется для обозначения обмена товарами, юридическими обязательствами, сделками краткосрочного и долговременного характера, требующими детального документального оформления и предлагающими простое взаимопонимание сторон. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название транзакционных издержек.

Ортодоксальная классическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако в современных условиях при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливая взаимосвязи, устранять разногласия. Причем это справедливо как при вступлении организации в контакт с внешними субъектами рыночных отношений, так и внутри организации, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур также не свободно от трений и потерь.

Концепция транзакционных издержек является предметом повышенных интересов российских экономистов в последние годы. Однако, как считает В.В. Радаев, учет их в управлении затратами в отечественных организациях чрезвычайно проблематичен [87]:

- во-первых, из-за высокой доли подобных издержек, носящих нелегальный характер;

- во-вторых, из-за трудностей их выделения из совокупности легальных затрат, так как отечественными регулятивами бухгалтерского учета такое понятие, как транзакционные издержки, не предусмотрено.

Традиционно учет и анализ затрат рассматриваются с позиции оценки отраженных в бухгалтерском учете хозяйственных операций, осуществленных в результате альтернативных управленческих решений. Однако учет не является самоцелью, а служит средством для достижения успеха в бизнесе. Поэтому оценку принятым в компании системе и методологии учета следует давать с позиции их соответствия или несоответствия принятой стратегии развития.

Известно, что компания может выдерживать конкуренцию либо поддерживая низкие затраты (лидерство на основе затрат), либо предлагая продукцию (услуги), превосходящую ту, что у конкурентов. Эти две принципиально различающиеся стратегии должны представлять интерес не только в рамках стратегического менеджмента, они предполагают различные перспективы анализа затрат и управления затратами. Информация об издержках в той или иной форме важна для всех компаний, но различные стратегии требуют различных взглядов на затраты. Различия в стратегии и обусловленные ими различия в управлении затратами приведены в табл. 4.

**Подходы к управлению затратами,
обусловленные стратегическим позиционированием**

Акценты в управлении затратами	Основные стратегии	
	Лидерство на основе затрат	Дифференциация продукции (услуг)
Роль спланированных затрат при оценке показателей работы	Очень важна	Не очень важна
Значение гибкого бюджетирования для управления издержками	От высокого до очень высокого	От умеренного до низкого
Важность выполнения бюджета	От высокой до очень высокой	От умеренной до низкой
Анализ издержек сбыта	Формально не выполняется	Критично для успеха
Значение себестоимости в ценообразовании	Высокое	Низкое
Значение анализа цен конкурентов	Низкое	Высокое

На взгляд Г.И. Хотинской, очевидна оправданность такого подхода к управлению затратами, однако его практическая реализация в отечественной сфере услуг требует более высокого уровня внутрифирменного финансового менеджмента.

Перечисленные концепции управления затратами, как видно, не однородны. Одни концепции (функциональные затратнообразующие факторы, добавленная стоимость) основываются на учетных характеристиках затрат и затрагивают бухгалтерскую сторону управления затратами. Другие концепции (структурные затратнообразующие факторы, цепочка ценностей, ABC, стратегическое позиционирование) рассматривают затраты как объект управления не столько в учетном, сколько в экономическом плане. Совокупность концепций управления затратами и затрагиваемые ими аспекты внутрифирменного менеджмента приведены далее (табл. 5).

Аспекты рассмотрения затрат в базовых концепциях

Концепции управления затратами	Учетный аспект	Экономический аспект
Концепция затратообразующих факторов: функциональные (операционные) факторы структурные факторы	+	–
	–	+
Концепция добавленной стоимости	+	–
– «– цепочки ценностей	–	+
– «– альтернативности затрат	–	+
– «– транзакционных издержек	+	–

Перечисленные концепции управления затратами являются действенными инструментами в исследовании затрат. Однако до последнего времени в экономической литературе наибольшее внимание уделяется концепциям, затрагивающим учетный аспект затратообразования. Это объясняется тем, что факторы, определяющие экономический аспект механизма формирования затрат, практически невозможно достоверно оценить по данным современной отечественной статистики. Экономическая аналитика этих данных приводит к абсурдным, взаимоисключающим друг друга выводам. Это обусловлено высоким удельным весом теневых операций в экономике и «усилиями» бухгалтеров по минимизации налогооблагаемых баз всеми доступными способами при составлении официальной отчетности. По мере совершенствования налогообложения и приведения его совокупного уровня в разумные рамки данная проблема будет решена, и это сделает возможной продуктивную работу с экономическим аспектом механизма формирования и управления затратами.

Уровень и структура транзакционных издержек

При изучении состава транзакционных издержек необходимо рассмотреть *факторы, оказывающие влияние на уровень и структуру транзакционных издержек* [58].

В своей работе Дуглас Норт называет следующие четыре фактора, от которых зависят уровень и структура транзакционных издержек [74].

1. Размер рынка, диктующий степень персонификации отношений. Когда отношения персонифицированы, издержки спецификации и принуждения снижаются. При обезличенных отношениях все происходит наоборот: издержки заключения контракта растут из-за необходимости более тщательной спецификации обмениваемых прав. Кроме того, степень предсказуемости действий контрагента падает с увеличением анонимности взаимоотношений, а значит, растет необходимость в различных тратах, связанных с обеспечением стабильности и устойчивости отношений.

2. Необходимость измерений поддающихся оценке характеристик товаров и услуг или действий индивидов в процессе обмена. Сложность оценки обмениваемых прав обусловлена наличием транзакционных издержек и неопределенности. Измерения заключаются в количественной и качественной оценке характеристик товаров, которые участвуют в транзакции, а также в оценке прав на них, перераспределяемых в ее рамках.

3. Система принуждения. Внедрение системы законодательного принуждения сыграло важную роль в развитии контрактных отношений. Однако любая такая система затратна по своей природе и поэтому не способна обеспечить принуждение в полной мере.

4. Идеологические установки и представления индивидов. Идеология влияет на индивидуальный выбор, что в свою очередь сказывается на экономической деятельности. Когда индивид ограничен жесткими правилами морали, он менее склонен к оппортунистическому поведению и издержки контроля его действий, принуждения его к исполнению обязательств ниже, чем когда он ведет себя как эгоист. В обществе, где доминирует идеология, не приемлющая оппортунизма, транзакционные издержки снижаются. Если каждый член общества живет под девизом «Уплати налоги и спи спокойно!», то издержки, связанные со сбором налогов, очень малы.

Итак, на уровень и структуру транзакционных издержек оказывают влияние и технологические, и правовые, и культурные факторы функционирования экономической системы.

На протяжении истории существования теоретического направления, рассматриваемого транзакционные издержки, предлагались различные виды их структуры.

К. Эрроу определил, что транзакционные издержки включают издержки эксплуатации экономической системы [114].

С точки зрения Я. Виницки, издержки, связанные с созданием, изменением, закреплением и использованием институтов экономическими субъектами, также входят в состав трансакционных [127].

Трансакционные издержки состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Такое определение состава трансакционных издержек принадлежит Д. Норту [122].

По мнению С. Чанга, в самом широком смысле трансакционные издержки состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить «в экономике Робинзона Крузо» [117].

П. Милгром и Дж. Робертс считают, что трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все то, что отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности [121].

ГЛАВА 2. ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В АПК

Состав издержек

В аграрном секторе экономики сложилась своя специфика. Здесь, мы полагаем, важно прежде всего определить состав трансакционных издержек для сельскохозяйственных предприятий с целью их учета и отнесения на соответствующие статьи затрат.

По сути дела, трансакционные издержки представляют собой суммарные расходы, связанные, *во-первых*, с приобретением производственных услуг у сторонних организаций; *во-вторых*, с содержанием собственных подразделений этой сферы, способствующих продвижению готовой продукции на рынке; *в-третьих*, с заключением контрактов и защитой своих прав при покупке данных услуг. Мы вводим понятийный аппарат, позволяющий учесть специфику АПК и обеспечивающий возможность прямого влияния на процесс управления трансакционными издержками.

1. *Внутрипроизводственные транзакционные издержки* представляют собой затраты, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта. К этой группе относятся рабочая сила, средства труда, предметы труда, финансовые ресурсы.

2. *Внешние транзакционные издержки* – это все затраты, обусловленные покупкой услуг сторонних организаций, способствующих продвижению товаров на рынке.

3. *Транзакционные издержки в форме недополученной выручки* возникают в случаях потери сельхозпредприятиями части выручки в результате расхождений качественных показателей продаваемого товара, реализации продукции в сроки и по ценам в ущерб собственной выгоде, а также потери физического объема продукции в процессе реализации.

Издержки формируются не только из расходных статей, но также в форме недополученной выручки, причем сумма таких потерь весьма существенна. Сельхозпредприятия несут большие потери в виде недополученной выручки из-за неправильного определения качества продукции в процессе ее реализации.

Предложенная структура позволит сельхозтоваропроизводителям реально оценивать размер и состав своих транзакционных издержек, а на основе анализа полученной информации корректировать деятельность предприятия.

С целью количественной оценки А. Аузан выделяет такой вид транзакционных издержек как административные барьеры входа на рынок для российских предпринимателей, определяет состав данных барьеров. Автором выделяются следующие элементы административных барьеров: регистрация юридических лиц, в том числе посреднические услуги по регистрации, например, предоставление юридического адреса; обязательная сертификация товаров и услуг; лицензирование отдельных видов деятельности, в том числе предлицензионные проверки (экспертизы) соискателя на предмет его соответствия лицензионным требованиям и условиям; маркирование продукции знаками соответствия, защищенными от подделок: текущий контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов со стороны различных контролирующих ведомств, в том числе затраты на уплату штрафов и «отступных» и непроизводительные затраты времени; согласования с

органами исполнительной власти регионального и местного уровней по осуществлению инвестиционной деятельности [8].

В.В. Радаев же, рассматривая структуру транзакционных издержек, определяет их как издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений. Выделив данные функции транзакционных издержек, автор обозначает их состав. По его мнению, они включают расходы на следующие виды операций: получение доступа к ресурсам и правам собственности (регистрация предприятия, лицензирование деятельности, права на аренду помещений и доступ к коммуникационным сетям, доступ к кредитам и лизингу оборудования); получение прав на использование ресурсов и прав собственности (права на производство, продажу, передачу, потребление); оценка ресурсов и прав собственности (изменение организационно-правовых форм, бухгалтерский учет; аудиторские услуги, маркетинговые услуги); защита ресурсов и прав собственности (исключение конкурентов, юридические услуги, охрана бизнеса); поиск и отбор партнеров (реклама, презентации, сбор информации о партнерах, проверка их платежеспособности); заключение деловых соглашений и контроль за их соблюдением (ведение переговоров, оформление сделок и контрактов); поддержка деловых соглашений и применение санкций против нарушителей (согласование и корректировка соглашений, предоставление дополнительных льгот, обращение в арбитраж, взыскание долгов) [87].

На основании сказанного можно заключить, что практически все перечисленные транзакционные издержки могут быть связаны как с совершенно легальными платежами (например, уплатой государственных пошлин), так и с нелегальными выплатами (комиссия за операции, позволяющие уйти от налогов), как с приобретением обычных прав, так и с получением индивидуальных льгот и привилегий. Ниже рассматривается анализ транзакционных издержек в системе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ деятельности организации

Анализ – метод исследования путем разложения и расчленения сложных предметов и явлений на составные части, сопоставления

этих частей и установления между ними связей и взаимосвязей [97]. Термин «анализ» происходит от греческого «analysis», что в переводе означает «разложение», «разделение» изучаемого объекта на части, присущие объекту составляющие.

В науке применяются различные виды анализа: физический, математический, статистический, экономический и др. Экономический анализ носит прикладной характер. Развитие производительных сил и производственных отношений способствовало выделению экономического анализа как самостоятельной отрасли науки. Развитие науки начинается с учений мыслителей Древней Греции и Древнего Рима (Ксенофонт, Аристотель, Платон, Варрон, Сенека).

Экономический анализ хозяйственной деятельности – комплексное изучение работы предприятия, его структурных подразделений с целью объективной оценки результатов деятельности предприятия и выявления резервов дальнейшего повышения эффективности деятельности. То есть экономический анализ представляет собой систему специализированных знаний, направленных на познание методологии оценки, диагностики, прогнозирования, финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Цель экономического анализа – подготовка информации для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия, на основе системного изучения и обобщения результатов деятельности [113].

Содержанием анализа является глубокое и всестороннее изучение экономической информации о функционировании анализируемого субъекта хозяйствования с целью принятия оптимальных управленческих решений по обеспечению выполнения производственных программ предприятия, оценки уровня их выполнения, выявления слабых мест и внутрихозяйственных резервов.

Анализ должен представлять собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой предприятием продукции, финансовые показатели работы предприятия и указывать возможные перспективы развития его дальнейшей производственной деятельности в выбранной области хозяйствования [90].

Проведение квалифицированного анализа работы предприятия требует знания многих наук: макро- и микроэкономики, технологии,

бухгалтерского учета, маркетинга, основ промышленной психологии; в основе всех аналитических процедур лежит знание математического анализа, статистики и эконометрики. В современных условиях анализ невозможен без применения новейших компьютерных технологий. Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий можно назвать перекрестком многих наук – математики, информатики, экономики, бухгалтерского учета, права [89].

Основное направление анализа: от сложного комплекса – к составляющим его элементам, от результата – к выводам о том, как такой результат достигнут и к чему он приведет в дальнейшем. Схема анализа должна быть построена по принципу от общего к частному. Смысл этого принципа совершенно очевиден: сначала дается описание наиболее общих, ключевых характеристик анализируемого объекта или явления и лишь затем приступают к анализу отдельных частных.

По мнению В.В. Ковалева и О.Н. Волкова, успешность анализа определяется различными факторами. С известной долей условности можно выделить несколько основных принципов, которые целесообразно иметь в виду, приступая к анализу [46].

Во-первых, прежде чем начать выполнение каких-либо аналитических процедур, необходимо составить достаточно четкую программу анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки источников информационного и нормативного обеспечения. Анализ проводится на основе учетной информации, поэтому начинать его следует с отбора необходимых данных и экспертизы материалов, предоставленных экспертам для анализа.

Во-вторых, при проведении аналитических процедур показатели деятельности предприятия всегда с чем-то сравниваются. Сравнение показателей может проводиться с показателями предыдущего периода, с планом и со среднеотраслевыми показателями. Любые отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться. Смысл такого анализа состоит в том, чтобы, с одной стороны, выявить основные факторы, вызвавшие зафиксированные отклонения от заданных ориентиров, а с другой стороны, еще раз проверить обоснованность принятой системы планирования и, если необходимо, вне-

сти в нее изменения. Следует подчеркнуть, что последний аспект имеет особое значение – только путем постоянного анализа и корректировки можно наладить достаточно стройную систему планирования и поддерживать ее в актуальном состоянии.

В-третьих, выполняя анализ, не нужно «без необходимости гнаться» за точностью оценок; как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденций и закономерностей.

Основная цель проведения анализа, по мнению И.Н. Чуева, заключается в повышении эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и поиске резервов такого повышения. Для достижения этой цели проводятся оценка результатов работы за прошедшие периоды; разработка процедур оперативного контроля за производственной деятельностью; выработка мер по предупреждению негативных явлений в деятельности предприятия и в ее финансовых результатах; вскрытие резервов повышения результативности деятельности; разработка обоснованных планов и нормативов [104].

В процессе достижения основной цели анализа решаются следующие задачи:

- определение базовых показателей для разработки производственных планов и программ на предстоящий период;
- повышение научно-экономической обоснованности планов и нормативов;
- объективное и всестороннее изучение выполнения установленных планов и соблюдение нормативов по количеству, структуре и качеству продукции, работ и услуг;
- определение экономической эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- прогнозирование результатов хозяйствования;
- подготовка аналитических материалов для выбора оптимальных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов.

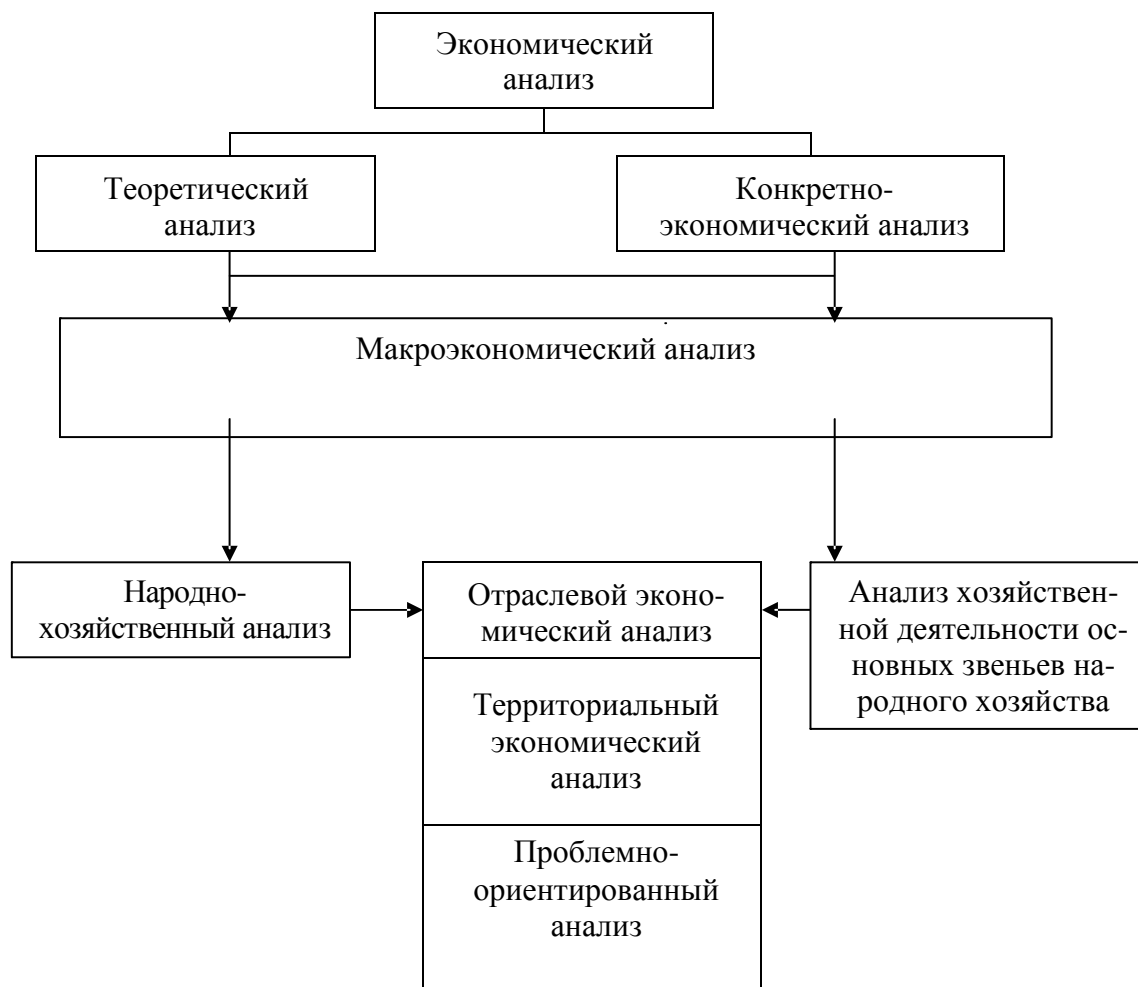


Рис. 2. Схема экономического анализа

Классификация анализа хозяйственной деятельности предприятия проводится по многим признакам. С.М. Пястолов считает, что единого мнения ученых по классификации не существует и, вообще говоря, его не может быть [86, с. 113]. Ведь вид анализа определяется целью, которую ставят перед собой субъекты анализа, а цели различны и могут меняться даже в ходе самого процесса анализа.

Таким образом, экономический анализ деятельности предприятия с определенной долей условности можно представить в виде схемы (рис. 2) [10].

Конечно же, данная схема не охватывает всех видов анализа хозяйственной деятельности предприятия. По мнению М.И. Баканова, на практике отдельные виды экономического анализа в чистом виде встречаются редко, но знание важнейших принципов их организации и методов необходимо [9]. На каждом уровне управления каждодневно принимается множество решений, для обоснования которых используются различные виды анализа.

Проблемно-ориентированный анализ

Известно, что все сбои в хозяйственном механизме связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несовершенство правовых норм, отсутствие традиций приверженности к законно-послушанию участников отношений, несоответствие прав и обязанностей и др.

В повседневной практике эти несоответствия отражаются на работе сельскохозяйственных предприятий. Проявляются они в трудностях, с которыми организации встречаются, когда реализуют продукцию, пользуются производственными услугами, вступают во взаимоотношения с органами управления и различными организациями. Структура рассмотренных в судах споров, статистика хозяйственных преступлений также отражают остроту объективно существующих проблем. Именно эти противоречия и проблемы приводят к возникновению трансакционных издержек. Для выявления и решения данных проблем наиболее подходит проблемно-ориентированный анализ.

Проблемно-ориентированный анализ является одной из разновидностей экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия. При данном подходе сначала анализируются основные проблемы, а затем выявляются причины и определяются возможные решения по их преодолению. Это является достаточно простым и эффективным способом получения информации как источника для принятия решений по регулированию трансакционных издержек в масштабах предприятия.

Для того чтобы лучше понять сущность данного метода, дадим определение такому понятию, как проблема, или проблемная ситуация. Это важно, так как появление проблемы, проблемной ситуации есть толчок к началу проблемно-ориентированного анализа предприятия.

Проблемная ситуация – это не имеющее однозначного решения противоречие, отражающее реальное взаимодействие субъекта и его окружения, соотношение неблагоприятных обстоятельств и условий, в которых разворачивается деятельность сельскохозяйственной организации.

Анализ противоречий осуществляется путем выявления типичных проблем в производственной, сбытовой, обслуживающей деятельности и на других участках существования предприятия [21].

Таким образом, подход, ориентированный на проблему, включает ее детальный анализ, который позволяет учесть все аспекты проблемной ситуации, что способствует более быстрому и эффективно-

му ее решению. Следовательно, изучение и выявление «наилучшего варианта» решения проблемы предприятия автоматически устраняют риск того, что применение этого варианта не решит проблему.

По мнению В.А. Волкова, основная задача проблемно-ориентированного анализа состоит в том, чтобы выделить те условия существования деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые наиболее негативно влияют на процессы создания, функционирования и развития организаций.

Решение этой задачи осуществляется в такой логической последовательности: анализ результативности сельскохозяйственных товаропроизводителей; анализ структуры и динамики основных показателей деятельности; анализ внешней среды их деятельности.

Чтобы результаты проблемно-ориентированного анализа позволяли разработать обоснованную стратегию и цели программы, они должны удовлетворять ряду требований:

– все проблемы должны быть определены операционально; определить проблему операционально – значит, задать количественную или качественную шкалу, позволяющую оценить степень несоответствия того, что есть и того, что должно быть;

– анализ должен обеспечивать полноту выявления существенных противоречий, не позволяющих достигать более высоких результатов работы сельскохозяйственных товаропроизводителей. Если такие противоречия будут выявлены лишь частично, то это снизит возможности создания эффективной методики. Устранив одни ограничения и оставив другие, можно достичь лишь частичных улучшений в результатах либо не достичь их вовсе;

– анализ должен обеспечивать обоснованную оценку значимости проблем. Проблемы должны быть проанализированы и выделены наиболее приоритетные из них. Оценка значимости ограничений должна даваться исходя из того, насколько существенно они влияют на состояние и результаты работы сельскохозяйственных предприятий.

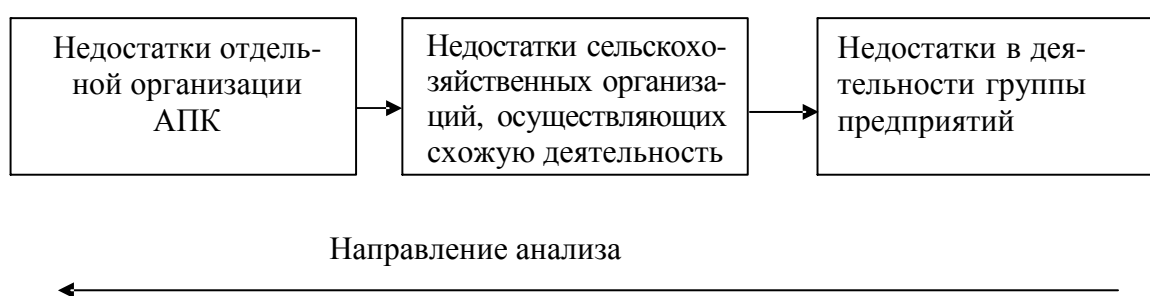


Рис. 3. Схема проблемно-ориентированного анализа работы предприятий АПК

Для решения поставленных задач проблемно-ориентированный анализ должен выполняться в три этапа по схеме «от конца к началу» (рис. 3), т. е. от выявления недостатков в группе сельскохозяйственных организаций к недостаткам в ее структурных подразделениях (разделение по областям деятельности), к тому, что не удовлетворяет в деятельности отдельной сельскохозяйственной организации.

Таким образом, мы считаем, что обозначенное направление является эффективным, так как с самого начала анализируются проблемы целого сектора, без конкретизации предприятий. В результате этого этапа анализа выявляется обширный круг проблем, который с последующими этапами уменьшается. Далее проводится анализ группы организаций, в результате чего выявляется специфика проблем, противоречий, возникающих на предприятии. Ну а на конечном этапе все внимание уделяется конкретному предприятию и решению уже выявленных проблем.

Итак, проблемно-ориентированное управление нацелено на своевременное выявление проблем (возможных в будущем и существующих) и принятие комплекса мер по предотвращению или уменьшению негативных последствий в связи с возникающими трудностями. Проблемно-ориентированный подход применяется в методиках оптимизации принятия управленческих решений.

Анализ в сельскохозяйственных организациях

Для целенаправленной работы по управлению транзакционными издержками в сельскохозяйственных организациях необходимо предметно разобраться в характере существующих у предприятий трудностей, в нерешенных проблемах при взаимодействии с контрагентами, которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных трансакций.

Важным инструментом для выявления и анализа проблем, возникающих у сельскохозяйственных организаций при реализации своей продукции, является *проблемно-ориентированный анализ*. Суть его состоит в том, чтобы изучить условия среды, в которой взаимодействуют сельскохозяйственные организации, с одной стороны – с поставщиками ресурсов и услуг, с другой – с перерабатывающими организациями.

Основными задачами проблемно-ориентированного анализа являются:

- выявление наиболее острых проблем функционирования сельскохозяйственных организаций;
- оценка возникающих противоречий с партнерами по поводу продажи продукции растениеводства и животноводства;
- оценка возникающих противоречий по поводу приобретения техники, запасных частей и ремонтных материалов, приобретения производственных услуг.

Методика проблемно-ориентированного анализа реализуется в такой последовательности:

- изучение среды, в которой взаимодействуют сельскохозяйственные товаропроизводители;
- отбор хозяйств для обследования;
- проведение экспертного опроса руководителей и главных специалистов с целью выявления областей возникновения транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций;
- изучение содержания проблемы;
- обработка и анализ собранной информации;
- анализ результативности взаимодействия с рыночными контрагентами.

Мониторинг взаимодействия участников рынка АПК проводится по следующим основным направлениям: реализация зерновой продукции; реализация картофеля, овощей; реализация скота; реализация молока; приобретение техники; приобретение запасных частей и материалов; приобретение сервисных услуг; энергетическое обслуживание.

Результаты опроса заносятся в специализированные формы (прил. 5).

При этом основной *задачей* проблемно-ориентированного анализа является выявление основных факторов, негативно влияющих на процесс реализации сельскохозяйственной продукции, приобретения ими материально-технических ресурсов и производственных услуг, которые приводят к их удорожанию.

Это позволяет определить конкретные причины возникновения и роста транзакционных издержек, а затем наметить пути устранения причин, вызывающих такое удорожание в системе взаимоотношений рыночных контрагентов.

Требования к методике проблемно-ориентированного анализа

Методика проблемно-ориентированного анализа в сфере изучения и регулирования трансакционных издержек предполагает соблюдение следующих требований:

- проблема должна иметь количественные или качественные параметры, агрегированные в шкалу, которая позволяет оценить меру несоответствия того или иного состояния нормативным условиям;

- анализ должен обеспечивать выявление конкретных ограничений (причин), которые не позволяют снижать сложившиеся на практике издержки сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- анализ должен обеспечивать оценку значимости проблем и возможность вычленения наиболее важных из них по принципу: как существенно они влияют на результаты функционирования участников взаимоотношений на рынке АПК;

- по результатам анализа должна быть получена информация, позволяющая прогнозировать развитие субъектов отношений и развитие процессов, породивших проблемы, на всех этапах. Вначале выявляются проблемы и вызвавшие их причины в настоящее время. При этом должны учитываться требования к прогнозируемым изменениям в социально-экономической ситуации и ориентирах развития системы АПК в будущем.

Методика анализа трансакционных издержек предусматривает определенную последовательность работы: выявление того, что не удовлетворяет в результатах работы; что порождает эти недостатки; условия работы, мотивы тех или иных действий участников взаимоотношений (рис. 4).

Таким образом, *проблемно-ориентированный анализ* – это анализ, позволяющий выявить причины и противоречия, возникающие в результате взаимоотношений сельскохозяйственных организаций с контрагентами, направленный на повышение эффективности и устойчивости развития предприятий.

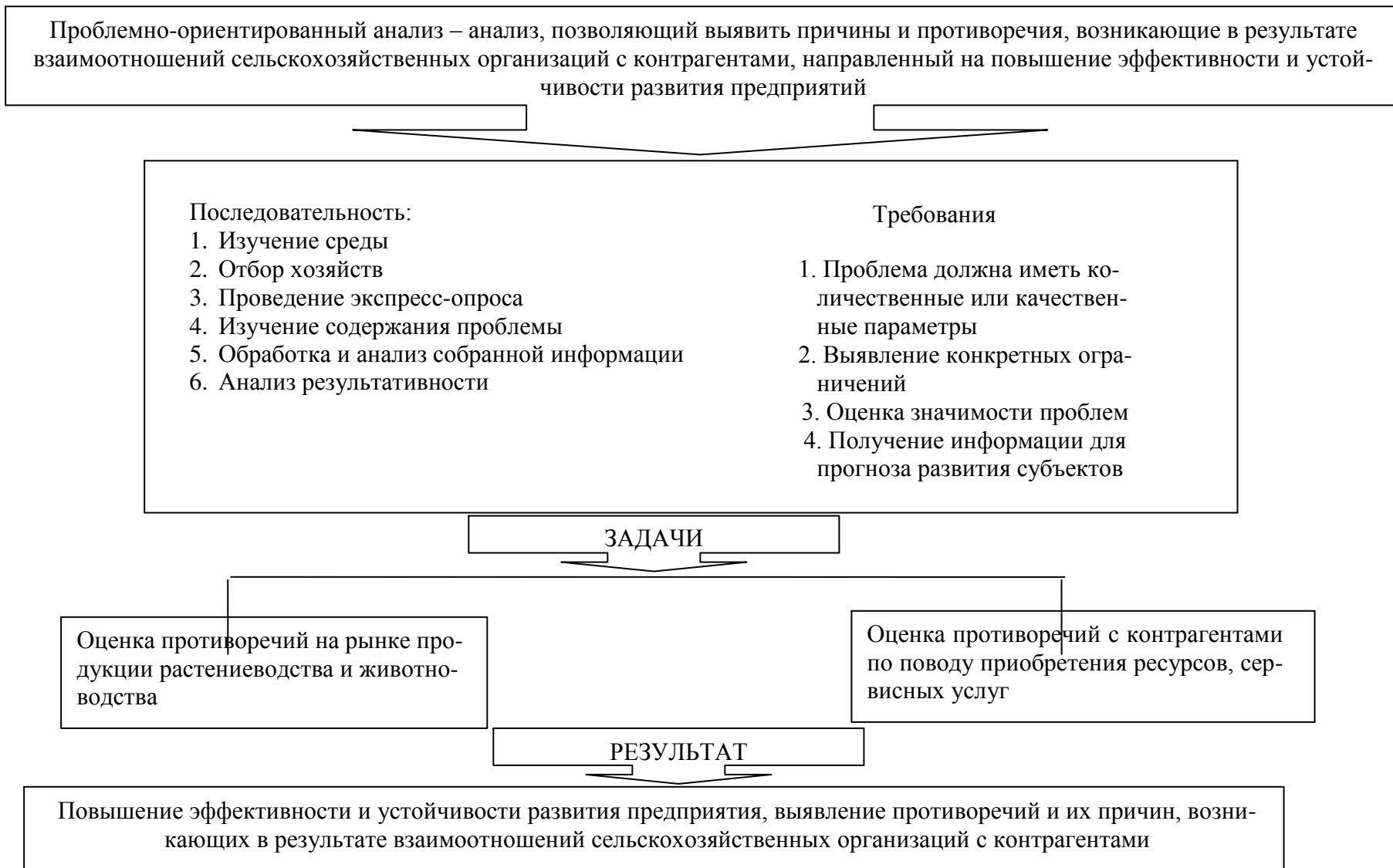


Рис. 4. Логическая схема проблемно-ориентированного анализа в организациях АПК

Анализируя взаимоотношения предприятий и организаций, нетрудно увидеть, что их руководители, другие должностные лица не всегда принимают выгодные для предприятия решения, обладая при этом неполным объемом информации. На решения оказывают определенное влияние и личные интересы работников. В практике взаимоотношений нередко работники принимают и такие решения, которые идут вразрез с интересами предприятия. Это отражается на финансовом состоянии, приводит к росту транзакционных издержек, значительно снижает эффективность работы аграрного сектора. В основу разработанной методики проблемно-ориентированного подхода к анализу транзакционных издержек, возникающих у сельскохозяйственных организаций, положен принцип приоритета интересов непосредственно сельхозтоваропроизводителей. На этом основании все остальные противоречия и проблемы, существующие у организаций в отношениях с аппаратом органов местного самоуправления, структурами государственной власти и партнерами, оцениваются с позиции интересов их руководителей и специалистов.

ГЛАВА 3. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО АНАЛИЗА

Методика анализа: формирование выборки

В процессе анализа противоречий и проблем, ведущих к возникновению транзакционных издержек, во взаимоотношениях с руководителями и специалистами им не был предоставлен предварительно составленный «набор» противоречий. Им давалась возможность предложить свой вариант наиболее острых проблем по направлениям деятельности, возникающих на предприятии. Задача заключается в том, чтобы каждый, исходя из условий деятельности своего предприятия, назвал наиболее острые проблемы, которые, по его мнению, возникают в работе. Это позволяет выявить все формы и оттенки проявляющихся противоречий и проблем во взаимоотношениях, а также затраты на преодоление этих барьеров, в том числе и тех, которые приводят непосредственно к возникновению издержек транзакционного характера. При таком подходе становится более понятным механизм взаимодействия интересов на всех уровнях. Выводы, сде-

ленные по результатам такого изучения, позволяют выявить области возникновения трансакционных издержек.

Исследование проводилось в 2004–2006 гг. и предусматривало выполнение следующих этапов: определение выборки, проведение экспертного опроса руководителей и специалистов с целью выявления областей возникновения трансакционных издержек сельскохозяйственных организаций, обработка и анализ собранной информации. Опрошены руководители и главные специалисты по сферам деятельности 37 сельскохозяйственных организаций четырех природно-экономических зон Омской области. Исследование проведено по нормативной выборке, были выбраны 18 районов Омской области, расположенных в четырех природно-экономических зонах: степная – Полтавский, Черлакский, Шербакульский, Одесский; южная лесостепная – Омский, Исилькульский, Любинский, Калачинский, Кормиловский, Москаленский; северная лесостепная – Саргатский, Крутинский, Тюкалинский, Горьковский, Большереченский; северная – Тарский, Большеуковский, Тевризский.

Выбор районов выполнен с учетом следующих признаков: количество сельскохозяйственных организаций, площадь сельскохозяйственных угодий, отраслевая производственная направленность, расположение и близость к основным транспортным коммуникациям и рынку сбыта продукции. Далее представлены число сельскохозяйственных организаций по районам и их доля в общем количестве изучаемых предприятий (табл. 6).

Таблица 6

Выборка сельскохозяйственных организаций для экспертной оценки, выполненной руководителями и специалистами, проблем во взаимоотношениях рыночных контрагентов

Район	Число организаций	Число хозяйств в выборке	Доля в выборке, %
<i>Степная зона</i>			
Полтавский	14	3	8,1
Шербакульский	12	3	8,1
Черлакский	10	2	5,4
Одесский	9	1	2,7
<i>Южная лесостепная зона</i>			
Омский	24	5	13,5
Исилькульский	8	1	2,7

Окончание табл. 6

Район	Число организа- ций	Число хозяйств в выборке	Доля в выборке, %
Любинский	14	3	8,1
Калачинский	13	3	8,1
Кормиловский	10	1	2,7
Москаленский	13	2	5,5
<i>Северная лесостепная зона</i>			
Саргатский	14	1	2,7
Горьковский	13	1	2,7
Крутинский	8	1	2,7
Тюкалинский	12	2	5,4
Большереченский	14	1	2,7
<i>Северная зона</i>			
Тарский	21	5	13,5
Тевризский	6	1	2,7
Большеуковский	11	1	2,7
<i>Итого</i>	226	37	100,0

Выборка является репрезентативной, так как относительные частоты вариант выборки близки к соответствующим относительным частотам вариант генеральной совокупности (прил. 6).

Процедура анализа

Процедура анализа противоречий и проблем, приводящих к возникновению транзакционных издержек, предусматривает два последовательных этапа. Вначале руководители или специалисты сельскохозяйственных организаций заполняют ведомость экспертной оценки содержания противоречий и проблем, возникающих у предприятия во взаимоотношениях с партнерами по рыночной деятельности (прил. 5). В ведомости экспертных оценок все противоречия и проблемы, сущность которых излагается применительно к конкретной сельскохозяйственной организации, где работает эксперт, объединены в несколько групп:

первая группа – трудности и противоречия, с которыми встречается сельскохозяйственная организация, когда реализует продукцию и сырье: зерно, картофель, овощи, скот, молоко, другую продукцию;

вторая – трудности, противоречия и проблемы сельскохозяйственной организации в процессе приобретения техники, запасных частей и ремонтных материалов, нефтепродуктов и др.;

третья – проблемы, связанные с получением производственных услуг: ремонт тракторов, автомобилей, узлов и агрегатов; обслуживание механизмов животноводческих ферм, энергетическое обслуживание, ремонт водопроводов и др.

Кроме того, ставится задача оценить действенность имеющегося правового механизма для регулирования экономических взаимоотношений между партнерами и разрешения противоречий, внести предложения по их совершенствованию. Заполнение ведомостей экспертных оценок может проводиться непосредственно в организации и направляться для анализа в организацию, проводящую исследование, а также – непосредственно во время обучения руководителей и специалистов в системе повышения квалификации.

На втором этапе – после сбора заполненных ведомостей экспертных оценок и группировки их по районам, зонам, областям – производится свод и анализ полученных данных. Техника этой работы предусматривает:

□ на основе перечисленных экспертами форм проявления противоречий и проблем составляется их перечень по каждой из указанных групп;

□ после составления перечня (классификации) разрабатывается макет таблицы, где указываются формы проявления противоречий и проблем по каждой из групп (в головке таблицы), а также – районы, зоны, области (в зависимости от масштабов охвата исследованием) (в боковине таблицы);

□ после разноски информации, содержащейся в заполненных ведомостях, производится суммирование повторяющихся случаев. После этого подсчитывается удельный вес экспертов, которые назвали ту или иную проблему. Следовательно, чем чаще в сводной таблице повторяются те или иные противоречия или проблемы, тем острее и актуальнее они для многих сельскохозяйственных организаций, так как острота той или иной проблемы различна в зависимости от роли, которую выполняет эксперт в системе управления организацией. Далее на основе полученной информации производится идентификация транзакционных издержек, возникающих в процессе преодоления проблем и противоречий, а также их количественная оценка, прини-

маются меры по наиболее эффективному управлению и рациональной минимизации этих издержек.

Сущность анализа полученных результатов заключается в их интерпретации и выявлении действия механизма причин, вызывающих противоречия и проблемы во взаимоотношениях, а следовательно, дополнительные затраты.

Апробированная методика позволила составить перечень основных противоречий и проблем во взаимоотношениях, возникающих в различных областях деятельности, кроме того, выявить их остроту.

Реализация продукции животноводства

Проведен опрос руководителей и специалистов организаций Омской области, занимающихся животноводством, растениеводством, приобретением техники. Как показало исследование, у сельскохозяйственных организаций возникает множество противоречий по поводу реализации своей продукции; наиболее часто встречающиеся приведены в табл. 7.

Таблица 7

Противоречия во взаимоотношениях сельскохозяйственных организаций с заготовительными предприятиями по поводу реализации продукции животноводства

Содержание проблемы	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Руководители организаций	Главные зоотехники, специалисты
<i>I. Реализация скота</i>		
1. Из-за передержки скота при сдаче в «пиковые периоды» на убойных базах теряется продукция (0,5–1 сут)	22	11
2. При сдаче скота на мясокомбинаты, отдаленные по местоположению, за время транспортировки и ожидания теряется живая масса животных	11	22
3. Мешают беспорядки в организации приемки на мясокомбинатах. Нарушается график приемки	27	22

Окончание табл. 7

Содержание проблемы	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Руководители организаций	Главные зоотехники, специалисты
4. Нет взаимных интересов у сельхозтоваропроизводителей и мясокомбината	41	30
5. Недостаточно специализированного транспорта для перевозки скота	19	16
6. Мясокомбинат не заинтересован в предотвращении потерь при приемке, в справедливом определении упитанности животных. На этой почве возникают конфликты	32	27
7. Работниками мясокомбината расхищается с конвейера мясо	11	10
<i>II. Реализация молока</i>		
1. В процессе приемки молока занижается жирность, возникают конфликты	54	27
2. На предприятии не хватает молочного оборудования	35	24
3. Недостаточно оборудования для хранения молока	16	22

Как видно из приведенных данных, наиболее острой проблемой при реализации продукции животноводства является отсутствие взаимных интересов у сельхозтоваропроизводителей и мясокомбината. Так как мясокомбинат не заинтересован в предотвращении потерь при приемке, в справедливом определении упитанности животных, то часто на этой почве возникают конфликты. На эту проблему указали более трети опрошенных руководителей и специалистов.

Заметны положительные изменения – сокращается число случаев потери живой массы скота при доставке на мясокомбинаты, так как с годами растет география организаций, занимающихся приемом крупного рогатого скота, и поэтому данная проблема становится все менее актуальной. Реже стали случаи расхищения с конвейера мяса работниками мясокомбината.

При реализации молока у организации также возникают противоречия с заготовительными предприятиями. Остро для руководителей

стоит вопрос, связанный с занижением жирности в процессе приемки молока. Специалисты организаций считают, что в настоящее время они сталкиваются чаще всего с расхищением молока самими работниками. Снижается острота противоречий, связанных с недостатком оборудования для хранения молока.

Реализация продукции растениеводства

Исследование противоречий, возникающих между сельхозорганизациями и заготовительными предприятиями по поводу реализации продукции растениеводства, определило набор проблем, которые необходимо решать (табл. 8).

Таблица 8

Противоречия во взаимоотношениях сельскохозяйственных организаций с заготовительными предприятиями по поводу реализации продукции растениеводства

Содержание проблемы	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Руководители организаций	Главные агрономы, специалисты
<i>I. Реализация зерновой продукции</i>		
1. Организации не имеют возможности сдавать зерно по схеме «поле – элеватор». Завышенные тарифы элеваторов и ХПП на подработку и сушку зерна вынуждают сельскохозяйственные организации иметь собственные мощности	49	24
2. Возникают конфликты из-за определения качества зерна	46	22
3. Хлебоприемные предприятия не заинтересованы в приеме качественного зерна	27	41
4. Допускаются расхождения в определении веса сданного зерна	41	24
5. При сдаче зерна в «пиковые периоды» большие очереди, нет графика приемки зерна	32	22
6. Слабый контроль за определением качества зерна при приемке	27	35

Окончание табл. 8

Содержание проблемы	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Руководители организаций	Главные агрономы, специалисты
<i>II. Реализация картофеля и овощей</i>		
1. Трудности при реализации. Нет рынка сбыта	22	27
2. Возникают конфликтные ситуации при определении качества картофеля	14	11
3. Заготовительные организации не выполняют условия договора	8	5
4. Недостаточно мощностей для хранения картофеля и овощей у заготовительных организаций	14	8
5. Заготовительные организации не несут ответственности за сроки приемки картофеля и овощей	8	8
6. Недостаточно транспорта для вывоза продукции	20	14

Реализации зерновой продукции сопутствуют такие разногласия, как отсутствие возможности сдавать зерно по схеме поле – элеватор; завышенные тарифы элеваторов и ХПП на подработку и сушку зерна вынуждают сельскохозяйственные организации иметь собственные мощности; хлебоприемные предприятия не заинтересованы в приеме качественного зерна; слабый контроль за качеством зерна при приемке. Предприятия, занимающиеся реализацией картофеля и овощей, редко сталкиваются с разногласиями по поводу неисполнения заготовительными организациями каких-либо условий договора. Это свидетельствует о том, что в этом сегменте продовольственного рынка взаимодействуют самостоятельные, платежеспособные, надежные организации, несущие ответственность за соблюдение заключаемых контрактов.

Приобретение, ремонт, эксплуатация техники, оборудования

Поставщики техники и оборудования, как правило, отвечают за комплектность и качество своей продукции, дают консультации по вопросам подготовки к работе и эксплуатации, интересуются мнением специалистов хозяйства о качестве работы и характеристиках техники. Вместе с тем и в этой сфере есть потери, которые связаны с недостаточно качественным техническим сервисом, монополизмом поставщиков сервисных услуг. Анализ взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями и организациями агропромышленного комплекса с позиции экономических интересов сельскохозяйственного предприятия позволил увидеть противоречия и проблемы, которые приводят к потере ресурсов и возникновению транзакционных издержек (табл. 9).

Таблица 9

Противоречия во взаимоотношениях сельскохозяйственных организаций с обслуживающими предприятиями по поводу приобретения, ремонта и эксплуатации техники

Содержание проблемы	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Руководители организаций	Главные инженеры, специалисты
<i>I. Приобретение техники</i>		
1. Новая техника поступает некомплектной	4	20
2. Не выполняются договорные обязательства по принятой к поставке технике, не соблюдаются графики поставки	15	36
3. Вновь поступившая техника повреждена, непригодна к работе	2	14
<i>II. Приобретение запасных частей и ремонтных материалов</i>		
1. Часть поступивших запасных частей непригодна к использованию	2	7
<i>III. Выполнение услуг</i>		
1. Услуги обходятся необоснованно дорого хозяйству, дороже, чем ремонт собственными силами	36	23
2. Низкое качество гарантийного обслуживания	4	2
3. Отремонтированная техника, узлы и агрегаты не выдерживают гарантийных сроков	11	18

Окончание табл. 9

Содержание проблемы	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Руководители организаций	Главные инженеры, специалисты
4. С низким качеством выполняются работы по рекламациям	5	4
<i>IV. Энергетическое обслуживание</i>		
1. Обслуживание энергоустановок и внутрихозяйственных линий низкого качества	12	16
2. Несвоевременно обслуживается оборудование из-за слабой материальной базы и неполной обеспеченности ремонтными материалами предприятия	26	38
3. Обслуживание электроустановок значительно дороже, чем своими силами	16	15
4. Завышаются нормативы по техническому обслуживанию	18	11
5. Корректируются данные о фактическом расходе электроэнергии	3	7

Анализ взаимоотношений сельскохозяйственных производителей с предприятиями и организациями агропромышленного комплекса с позиции экономических интересов сельскохозяйственного предприятия позволил увидеть противоречия и проблемы в деятельности хозяйств, которые приводят к потере ресурсов (по видам) и возникновению трансакционных издержек (табл. 10).

Таблица 10

**Противоречия, возникающие у предприятий
в процессе взаимодействия с рыночными контрагентами**

Содержание проблемы	Потерянные ресурсы			Продукция в физическом объеме
	Материальные	Трудовые	Финансовые	
<i>1. Приобретение техники</i>				
1. Новая техника поступает некомплектной	+		+	+
2. Вновь поступившая техника повреждена, непригодна к работе			+	+

Окончание табл. 10

Содержание проблемы	Потерянные ресурсы			
	Материальные	Трудовые	Финансовые	Продукция в физическом объеме
<i>2. Оказание услуг</i>				
1. Услуги обходятся необоснованно дорого хозяйству, дороже, чем ремонт собственными силами			+	
2. Низкое качество гарантийного обслуживания	+	+		+

Анализ источников и наши исследования позволяют привести ориентировочный перечень причин, которые создают предпосылки действий участников рынка, приводящих к возникновению и росту транзакционных издержек в системе МТО АПК, среди них несовершенство законодательной базы; расхождение интересов организации и конкретных работников, организационно-правовая культура и традиции, экономическое положение хозяйствующих субъектов и склонность рыночных контрагентов к ведению нелегального бизнеса, макроэкономические условия трансформационного периода развития и др.

На основе изложенного можно судить о том, что транзакционные издержки весьма значимы как на микро-, так и на макроуровне.

Анализ взаимоотношений контрагентов на рынке материально-технических ресурсов и производственных услуг позволил выявить противоречия и проблемы в деятельности хозяйств, которые приводят к потере различных ресурсов и возникновению транзакционных издержек.

Концепция регулирования транзакционных издержек позволит предприятиям МТО оценить их реальный размер, организовать планирование, учет и анализ указанных издержек для принятия управленческих решений.

Потери ресурсов организаций при возникновении разногласий

Анализ проблем, возникающих при взаимоотношениях сельскохозяйственных производителей с предприятиями и организациями агропромышленного комплекса, оцененных с позиции экономических интересов сельскохозяйственного предприятия, позволил увидеть противоречия, которые приводят к потере ресурсов (по видам) и возникновению трансакционных издержек (табл. 11).

Таблица 11

Противоречия, возникающие у предприятий в процессе взаимодействия с рыночными контрагентами

Содержание проблемы	Потерянные ресурсы			Продукция в физическом объеме
	Материальные	Трудовые	Финансовые	
1. Реализация скота	+	+	+	+
2. Реализация молока	+		+	+
3. Реализация зерновой продукции	+	+	+	+
4. Реализация картофеля и овощей	+		+	+
5. Приобретение техники	+		+	
6. Приобретение запасных частей и ремонтных материалов			+	
7. Услуги по ремонту и обслуживанию машин и оборудования	+	+	+	
8. Энергетическое обслуживание	+	+	+	

Как видно из табл. 11, все без исключения проблемы, возникающие у сельскохозяйственных организаций в регионе, приводят к потере финансовых ресурсов, являющихся неотъемлемой частью эффективного существования предприятия. Некоторые проблемы влекут за собой потери трудовых ресурсов.

Анализ источников и наши исследования позволяют привести ориентировочный перечень причин, которые создают предпосылки действий участников рынка, приводящих к возникновению и росту трансакционных издержек в системе регионального АПК, среди которых несовершенство законодательной базы, расхождение интересов организации и конкретных работников, организационно-правовая культура и традиции. Имеют значение экономическое положение хо-

зяйствующих субъектов и склонность рыночных контрагентов к ведению нелегального бизнеса, макроэкономические условия трансформационного периода развития и др. Можно утверждать, что трансакционные издержки весьма значимы как на микро-, так и на макроуровне.

Предложена методика проблемно-ориентированного анализа для выявления трансакционных издержек в сфере функционирования хозяйствующих субъектов регионального АПК. Концепция регулирования трансакционных издержек позволяет сельскохозяйственным предприятиям оценить их реальный размер, организовать планирование упреждающих мероприятий, учет и анализ указанных издержек для принятия управленческих решений.

ГЛАВА 4. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, СВЯЗАННЫЕ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Издержки по заключению сделок

Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку; оповестить предполагаемого партнера об условиях; провести предварительные переговоры; подготовить контракт; собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т. д. Эффективность работы предприятия во многом зависит от трансакционных издержек, связанных с заключением договоров. Согласно ст. 8 ГК РФ из договоров возникают гражданские права и обязанности, правоотношения сторон сделки [1]. Договор регулирует систему товарно-денежных отношений между сторонами сделки, а также права и обязанности сторон. В связи с этим важное место в управлении предприятием отводится формированию договорной политики, тесно связанной с трансакционными издержками предприятия.

Таким образом, трансакционные издержки включают в себя издержки сбора и обработки информации, издержки проведения пере-

говоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта и т. д. (рис. 5).



Рис. 5. Схема разделения трансакционных издержек на ex ante (до заключения контракта) и ex post (после заключения)

В основе предпринимательской деятельности организации лежит система договоров, заключенных, как правило, в отчетный период с множеством контрагентов. При составлении договоров далеко не всегда детально прорабатываются все нюансы сделок, что может быть чревато отрицательными последствиями – необходимостью обращения в суд. В процессе производства судов, арбитража, защиты нарушенных прав возникают *трансакционные издержки спецификации и защиты прав собственности*.

Сельскохозяйственным организациям нередко приходится обращаться в суд. При этом важно выделить дела, в которых сельскохозяйственные организации выступают в качестве истца и в качестве ответчика, а также учесть решение хозяйственного спора (рис. 6).

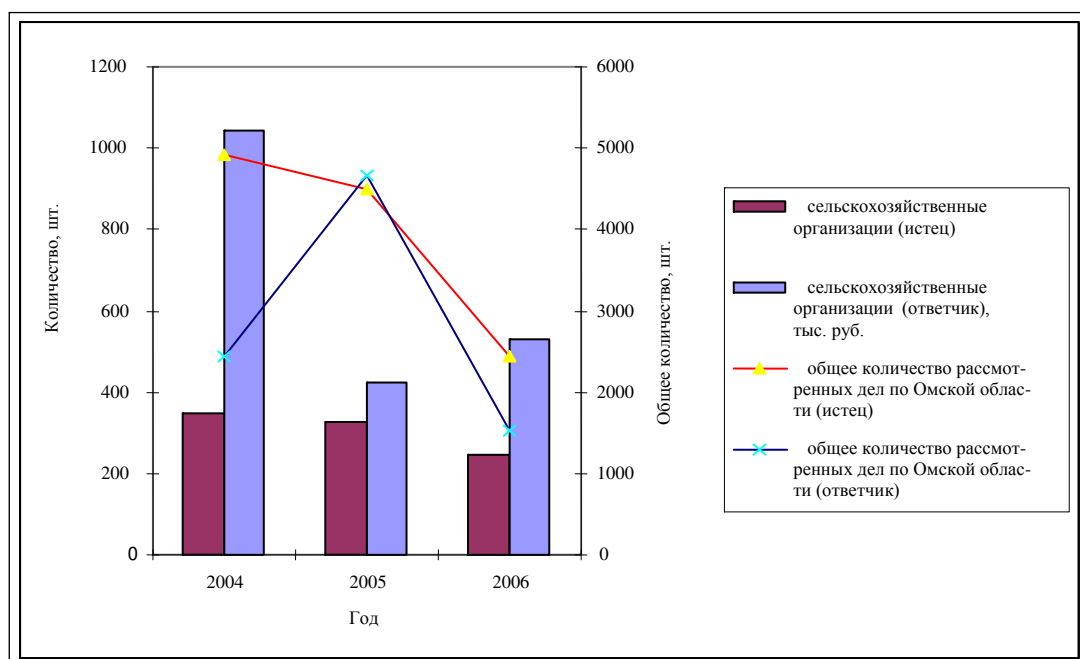


Рис. 6. Рассмотрение хозяйственных споров в судах первой инстанции с участием организаций АПК Омской области за 2004–2006 гг.

Общее количество рассмотренных хозяйственных споров в судах первой инстанции по Омской области среди организаций, выступающих истцами за 2004 г., – 4927 дел; за 2005 г. – 4490 дел; что на 437 дел (8,9%) меньше, чем в предыдущем году. За 2006 г. количество рассмотренных исков сократилось по сравнению с количеством исков 2004 г. на 2492 дела (50,6%), с 2005 г. – на 2055 дел (45,8%) и составило 2435 дел.

Общее количество рассмотренных хозяйственных споров по Омской области среди организаций, выступающих ответчиками, за 2004 г. – 2445 дел; за 2005 г. – 4655 дел, что на 2210 дел (47,5%) больше, чем в предыдущем году. За 2006 г. количество рассмотренных споров сократилось по сравнению с количеством споров в 2004 г. на 926 дел (37,9%), с 2005 г. – на 3136 дел (67,4%) и составляет 1519 дел.

Анализируя общее количество рассмотренных в 2004 г. дел, мы установили, что организации АПК выступали истцами 346 раз, ответчиками – 1042 раза (прил. 7). В 2005 г. истцами выступало 326 организаций АПК, ответчиками – 424 организации (прил. 8). В 2006 г. количество организаций АПК среди истцов составило 248, а среди ответчиков – 528 (прил. 9) [25, 26, 27].

Таким образом, число организаций АПК, выступающих истцами, в 2006 г. сократилось по сравнению с их числом в 2004 г. на 98 ед. (28,3%), а в 2005 г. – на 78 (24%). Число организаций АПК, выступающих ответчиками, в 2006 г. сократилось по сравнению с их чис-

лом в 2004 г. на 514 ед. (49,3%), по сравнению с их числом в 2005 г. – увеличилось на 104 (19,7%).

Немаловажное значение имеет стоимостная оценка хозяйственных споров (рис. 7).

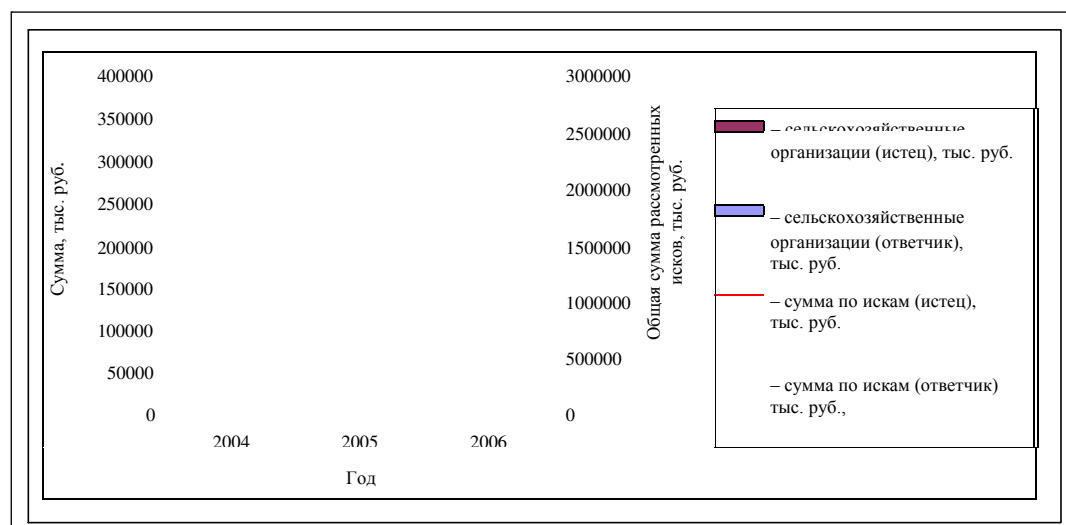


Рис. 7. Рассмотрение хозяйственных споров в судах первой инстанции с участием организаций АПК Омской области за 2004–2006 гг.

Таким образом, общая сумма рассмотренных хозяйственных споров в судах первой инстанции по Омской области среди всех организаций, выступающих истцами, за 2004 г. составила 1818 509 тыс. руб. (прил. 7), за 2005 г. – 49 923 тыс. руб. (прил. 8), что на 1323 586 тыс. руб. (72,8%) меньше, чем в предыдущем году, за 2006 г. общая сумма рассмотренных споров сократилась по сравнению с 2004 г. на 247 926 тыс. руб. (13,6%), а по сравнению с 2005 г. увеличилась на 1075 660 тыс. руб. (68,5%) и составила 1570 583 тыс. руб. (прил. 9) [25, 26, 27].

Общая сумма по рассмотренным спорам по Омской области среди организаций, выступающих ответчиками, в 2004 г. составила 2960 095 тыс. руб., в 2005 г. – 670 564 тыс. руб., что на 2289 531 тыс. руб. (74,8%) меньше, чем в предыдущем году; в 2006 г. общая сумма рассмотренных споров сократилась по сравнению с суммой в 2004 г. на 1939 307 тыс. руб. (72,9%), а по сравнению с суммой в 2005 г. увеличилась на 50 224 тыс. руб. (7%).

По данным за 2004 г., общая сумма по рассмотренным спорам среди организаций АПК, выступающих истцами, составила 184 731 тыс. руб.; за 2005 г. – 25 244 тыс. руб., что на 159 487 тыс. руб. (86,3%) меньше, чем в предыдущем году. За 2006 г. общая сумма по хозяйственным спорам среди организаций АПК, выступающих истцами, сократилась

по сравнению с суммой в 2004 г. на 55 464 тыс. руб. (30%), а по сравнению с суммой в 2005 г. увеличилась на 104 023 тыс. руб. (80,5%) и составила 129 267 тыс. руб.

Общая сумма по рассмотренным хозяйственным спорам среди организаций АПК, выступающих ответчиками, в 2004 г. составила 238 657 тыс. руб., в 2005 г. – 35 668 тыс. руб., что на 202 989 тыс. руб. (85,1%) меньше, чем в предыдущем году; в 2006 г. сумма составила 364 465 тыс. руб., что на 328 797 тыс. руб. (90,2%) меньше, чем в 2005 г., и на 125 808 тыс. руб. (34,5%) больше, чем в 2004 г.

В расчете на одну организацию в 2006 г. приходится около 0,1 дела и 521,2 тыс. руб., в которых сельскохозяйственные организации выступают в качестве истца. В 2004 г. на одну организацию приходится 0,1 дела с суммой по нему 533,9 тыс. руб., что на 12,7 тыс. руб. больше, чем в 2006 г. В 2005 г. на одну организацию приходится 0,1 дела с суммой по нему 77,4 тыс. руб., что на 443,8 тыс. руб. меньше, чем в 2006 г.

За последний год на одну сельскохозяйственную организацию, выступающую ответчиком, рассмотрено около 0,3 дела с суммой иска 690,3 тыс. руб.: в 2005 г. – 0,1 дела с суммой иска 84,1 тыс. руб., что на 606,2 тыс. руб. меньше, чем в 2006 г. В 2004 г. этот показатель составил около 0,5 дела и 229 тыс. руб., что на 461,3 тыс. руб. меньше, чем в 2006 г.

Как видно из рис. 6, 7, чаще всего сельскохозяйственные организации выступают в роли ответчика, что в свою очередь говорит об уязвимости данных предприятий или договоров, которые они заключили. Поэтому в процессе заключения договоров необходимо проводить по ним хозяйственно-правовую и финансовую экспертизу, опираясь на правовые акты, данные бухгалтерского и налогового учета. Это позволит оценить все последствия заключенных контрактов.

Представляет интерес заключение и исполнение электронных договоров, поскольку в последнее время в коммерческой практике распространение получило заключение электронных сделок через Интернет [51].

Хозяйственные споры предприятий региона

Что касается крупных корпоративных сельскохозяйственных организаций Омской области, таких как ООО «Манрос-М», ООО «Птицефабрика «Сибирская», ООО «Мясокомбинат «Омский», ОАО «Ом-

ский бекон» и ООО «Титан», то ситуация, касающаяся хозяйственных споров, выглядит следующим образом (табл. 12) [25, 26, 27].

Таблица 12

Хозяйственные споры отдельных организаций в 2004–2006 гг.

Организация, год	Общее количество споров	В том числе по предметам спора				
		Неисполнение различных договорных обязательств	Требование кредитора (банкротство)	Признание недействительными ненормативных актов (ИФНС и налоговые взыскания РФ)	Неисполнение договора кредита (займа). Споры о взыскании	Прочие причины споров
<i>ООО «Манрос-М»</i>						
2004	14	1	9	2	1	1
2005	33	15	3	9	1	5
2006	12	3	1	2	2	4
<i>ОАО «Птицефабрика «Сибирская»</i>						
2004	5	–	2	2	–	1
2005	4	–	–	4	–	–
2006	2	–	–	2	–	–
<i>ОАО «Мясокомбинат «Омский»</i>						
2004	15	6	–	7	–	2
2005	31	1	–	29	–	1
2006	11	2	–	9	–	–
<i>ОАО «Омский бекон»</i>						
2004	26	7	2	13	–	4
2005	17	3	–	10	–	4
2006	16	2	1	6	–	7
<i>ООО «Титан»</i>						
2005	14	7	4	2	1	–
2006	9	5	2	2	–	–

Решение хозяйственных споров в суде первой инстанции влечет за собой дополнительные затраты времени и денежных средств. Так, общее количество рассмотренных дел в 2004–2006 г. в ООО «Манрос-М» составило 59, в ОАО «Птицефабрика «Сибирская» – 11, в ОАО «Мясокомбинат «Омский» – 57, в ОАО «Омский бекон» – 59, в ООО «Титан» – 23. Однако за последний год наблюдается умень-

шение числа хозяйственных споров по всем рассматриваемым организациям.

Нами выделены основные предметы споров, по которым организации выступали в качестве истцов или ответчиков. Среди них – неисполнение договорных обязательств (купли-продажи, перевозки, подряда и другие), требование кредитора (банкротство), признание недействительными ненормативных актов (ИФНС и налоговые взыскания), в том числе налоговое взыскание недоимок пени с юридических лиц, взыскание штрафов, о возврате средств из бюджета, о возврате излишне взысканного налога и другое; неисполнение договора кредита (займа), прочие причины споров.

Наибольшее количество споров во всех организациях было с ИФНС РФ по признанию недействительными ненормативных актов, по налоговым взысканиям. «Мясокомбинат «Омский» принимал участие в таких спорах 44 раза; ОАО «Омский бекон» – 29 раз, ООО «Манрос-М» – 13; ОАО «Птицефабрика «Сибирская» – 8 и ООО «Титан» – 4 раза. Количество решений хозяйственных споров по неисполнению договорных обязательств составило 9; 12; 19 и 12 соответственно.

Общее количество дел по такому предмету спора, как требование кредитора (банкротство), в ООО «Манрос-М» составило 13, ООО «Титан» – 6, ОАО «Омский Бекон» – 3, ОАО «Птицефабрика «Сибирская» – 2.

Наименьшее количество заседаний суда было собрано по такому предмету спора, как неисполнение договора займа (кредита). В ООО «Манрос-М» рассмотрено 4 дела, а в ООО «Титан» – одно дело.

Из табл. 12 видно, что число споров у рассматриваемых нами организаций согласно официальным данным с каждым годом уменьшается, что свидетельствует о том, что организации, являющиеся непосредственными участниками споров, решают возникающие проблемы путем переговоров, не обращаясь к арбитражным судам.

Экономические преступления в системе проблемно-ориентированного анализа

Сельскохозяйственные организации в настоящее время должны понимать, насколько серьезным может оказаться воздействие экономических преступлений на их деятельность, оценивать степень риска противоправных действий, с которыми они могут столкнуться, и находить пути снижения этих рисков.

По данным фирмы PricewaterhouseCoopers, подготовившей Всемирный обзор экономических преступлений, за последние два года 43% компаний разных стран пострадали от экономических преступлений. В России этот показатель равен 59%, что на 10% выше уровня 2005 г. и значительно выше средних показателей по странам Центральной и Восточной Европы (50%). Более половины российских компаний стали жертвами как минимум одного экономического преступления за последние два года. Это на 10% больше, чем в предыдущем году.

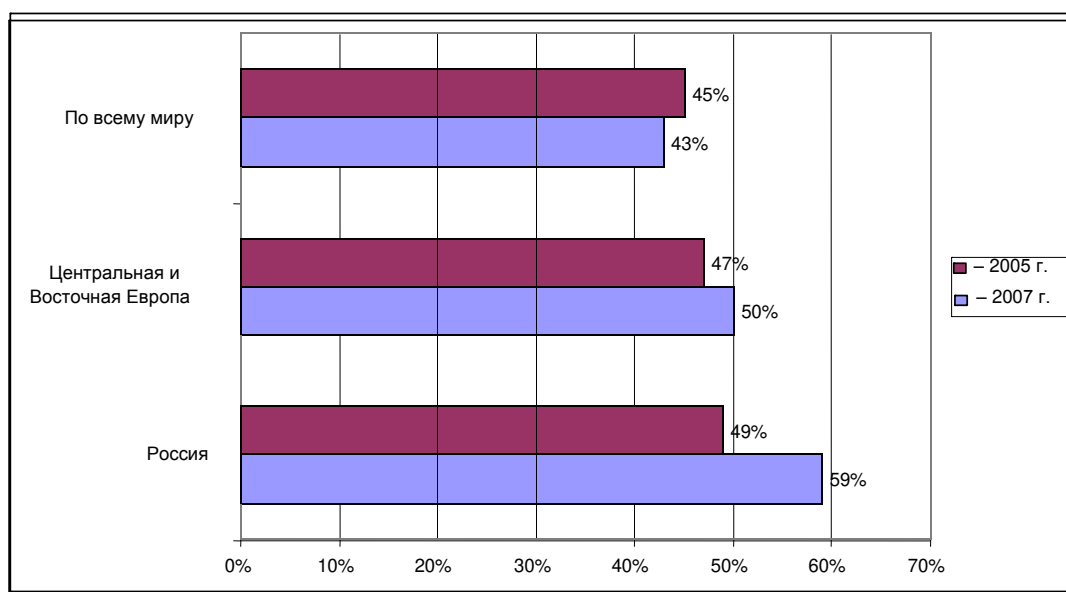


Рис. 8. Компании, пострадавшие от экономических преступлений [123, с. 3]

Хотя число компаний, пострадавших от экономических преступлений, увеличилось, существуют и положительные факторы в основе данной статистики: повышение бдительности в отношении экономических преступлений внутри организации, растущее желание добиться большей прозрачности деятельности, внедрение более жестких механизмов контроля и систем управления рисками, которые позволяют организациям выявлять больше случаев правонарушений.

Способы выявления мошенничества можно разделить на две категории: случайное выявление и выявление при помощи механизмов контроля и систем управления рисками.

В 2007 г. большинство экономических преступлений в России выявила корпоративная служба безопасности и служба внутреннего аудита (28 и 20% соответственно), что значительно отличается от ситуации 2005 года, когда подавляющее большинство случаев было выявлено случайно (35% в 2005 г. и 21% в 2007 г.), а служба внутреннего аудита участвовала в выявлении лишь 7% противоправных действий. Случайное выявление экономических преступлений остается преобладающей тенденцией в мире (40% случаев обнаружения).

Таким образом, обнадеживающая тенденция состоит в том, что почти все российские респонденты (98%), согласно опросу фирмы PricewaterhouseCoopers, принимают меры по предотвращению противоправных действий. 24% российских предприятий, участвовавших в опросе, внедрили новые способы контроля, а 37% усилили существующие меры контроля за последние два года. Однако около 20% организаций не планировали никаких мер по борьбе с экономическими преступлениями.

Если при надлежащем внедрении и регулярном обновлении механизмы контроля сами по себе могут быть эффективным инструментом по выявлению, а со временем и задержанию нарушителей, то в основании эффективной программы предотвращения экономических преступлений должна лежать культура организации. Ее составляющей является комплексная программа по соблюдению правил и норм наряду с понятным и реализуемым в ежедневной практике реальным кодексом делового поведения.

При выявлении потенциального случая мошенничества необходимо принять меры по расследованию и подтверждению этого предположения. После заявления о мошенничестве большинство организаций начинают внутреннее расследование, привлекают юристов и внутренних аудиторов. Приблизительно в 50% случаев о правонарушениях сообщается в правоохранительные органы и/или их привлекают к расследованию.

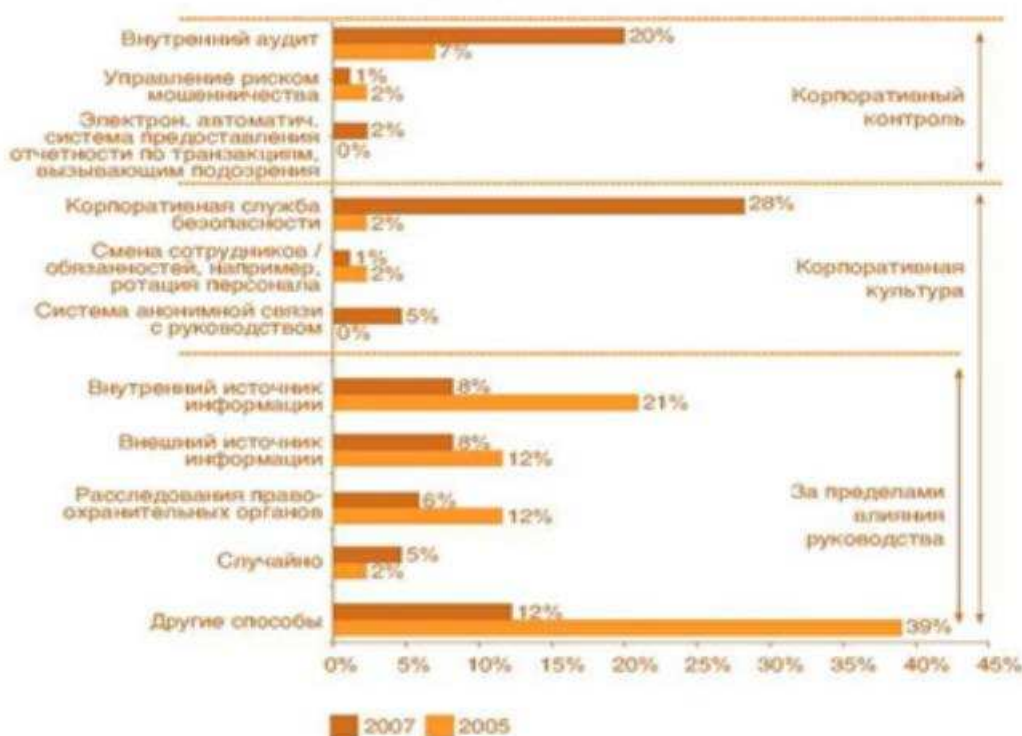


Рис. 9. Способы выявления и предотвращения экономических преступлений

Значительная часть экономических преступлений совершается при прямом участии сотрудников или в сговоре с лицами, работающими в компании. Одной из возможных причин нарушений может быть лучшее понимания бизнеса организации (в том числе его сильных и слабых сторон) сотрудниками по сравнению с его пониманием внешними участниками, что ставит сотрудников в более выгодное положение и может спровоцировать их на совершение противоправных действий.

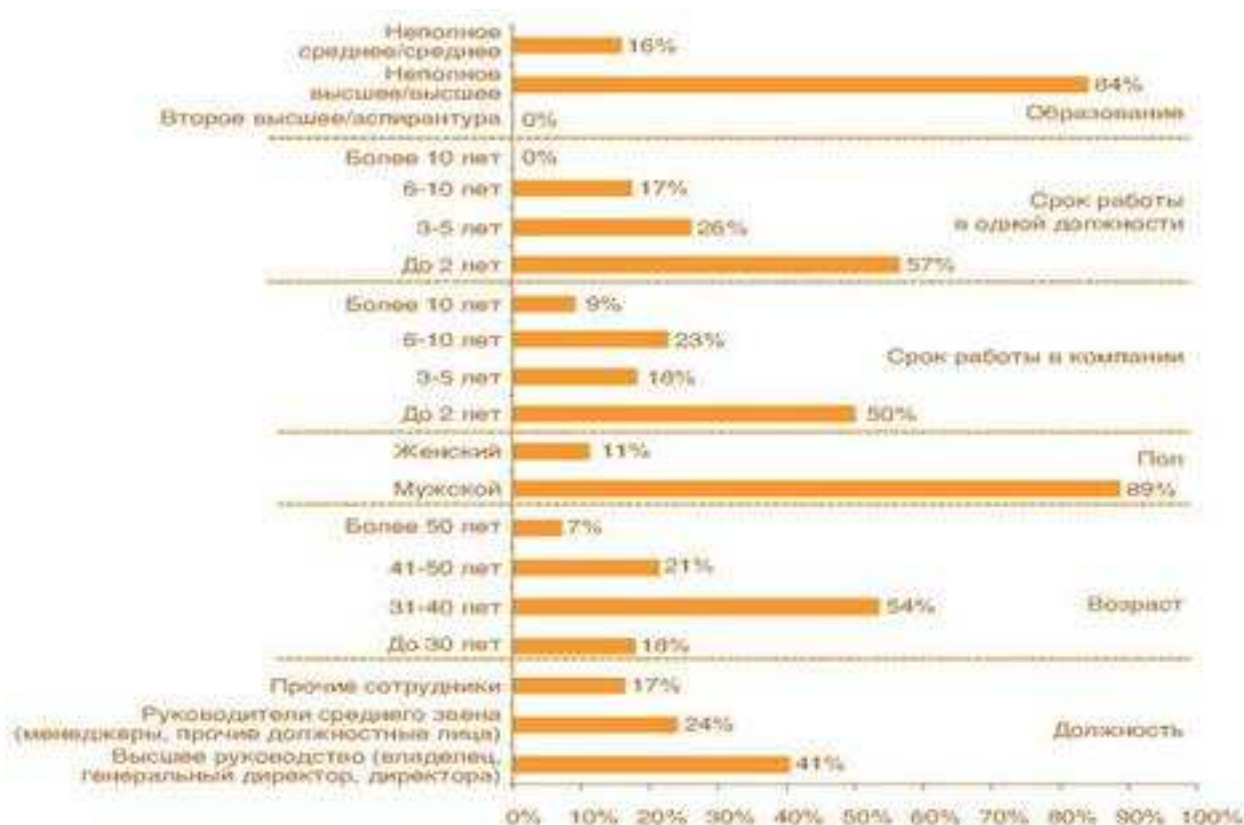


Рис. 10. Характеристики экономического преступника

Типичный субъект, совершивший экономическое преступление, – мужчина в возрасте от 31 года до 40 лет (89%). В России он более образован – 84%, имеет высшее образование (в Центральной и Восточной Европе и мире этот показатель составляет соответственно 61 и 50%). В 2007 г. высшее руководство компаний причастно к 41% случаев мошенничества, это в два раза превышает средний мировой уровень (20%), при этом в других странах мошенниками являются в основном руководители среднего звена и линейный персонал. Существует два возможных объяснения этому явлению: во-первых, в России руководители высшего звена – люди высокообразованные и способные разработать более сложные схемы ухода от ответственности, во-

вторых, слабый уровень корпоративного управления, при котором возможны ситуации, когда владельцы и акционеры могут лишь частично контролировать высшее руководство.

Экономические преступления, совершенные руководителями среднего и высшего звена, причиняют наибольший финансовый и косвенный ущерб организации.

Влияние экономических преступлений на деятельность организаций АПК

В современных условиях радикальной социально-экономической реформы российского общества механизм контроля и защиты от преступных посягательств играет исключительно важную роль для обеспечения нормального функционирования всего хозяйственного комплекса страны и отдельного хозяйственного субъекта [15]. Отсутствие механизма контроля способствует возникновению и росту как новых видов экономических преступлений, так и трансакционных издержек. Сферами совершаемых экономических преступлений являются потребительские рынки, финансово-кредитная система, внешнеэкономическая деятельность и процедура приватизации. В табл. 13 приводится статистика экономических преступлений по Омской области.

Как видно из табл. 13, больше всего экономических преступлений было совершено в 2005 г. – 10 212. В последующие годы наблюдалась тенденция спада. В 2007 г. их количество составило 9943. Более половины общего количества преступлений совершается в районах Омской области, что прежде всего связано с местоположением большинства сельскохозяйственных предприятий.

Большинство экономических преступлений выявляется корпоративной службой безопасности, службой внутреннего аудита, инвентаризационной или ревизионной комиссией; а также в процессе проблемно-ориентированного анализа. В большинстве случаев организации обращались в суд с исками о возбуждении уголовных и гражданских дел в отношении преступников (в среднем 50%). Внедрение более жестких механизмов контроля и систем управления рисками позволяет организациям выявлять больше случаев преступлений.

Удельный вес расследуемых преступлений – как в городе, так и в области – достаточно высокий. Так, в 2007 г. было раскрыто 71,6% экономических преступлений в Омске и 76,7% – в районах области.

**Количество экономических преступлений по Омской области
в 2005–2007 гг.**

Показатель	Количество совершенных преступлений		Количество преступлений, направленных в суд	Удельный вес расследованных преступлений, %	Сфера совершения преступлений			
	Начало года	В отчетном году			Потребительские рынки	Финансово-кредитная система	Внешнеэкономическая деятельность	Приватизация
<i>2005 г.</i>								
Всего совершенных преступлений	3289	10212	5183		3670	3334	64	39
В т. ч. в Омске	1384	4205	1961	72,9	1652	1496	17	19
Омской области	1905	6007	3222	78,9	2018	1838	47	20
<i>2006 г.</i>								
Всего совершенных преступлений	3231	10578	5247		3920	3522	42	22
В т. ч. в Омске	1362	4393	2010	72,6	1825	1591	13	11
Омской области	1869	6185	3237	77,6	2095	1931	29	11
<i>2007 г.</i>								
Всего совершенных преступлений	2452	9943	4757		4069	3662	110	1
В т. ч. в Омске	1029	4116	1824	71,6	1859	1632	17	–
Омской области	1423	5827	2933	76,7	2210	2030	93	1

К преступлениям в сфере потребительских рынков относятся производство, приобретение, хранение, перевозка и сбыт немаркиро-

ванных товаров и продукции, незаконное использование товарного знака, нарушение санитарно-эпидемиологических правил, а также производство, хранение, сбыт товаров, продукции, выполнение работ, оказание услуг, не отвечающих безопасности. Нарушения норм законодательства именно в этой сфере совершались в Омске и области чаще всего. Так, в 2005 г. количество таких преступлений составляло 3670. В следующем году число нарушений увеличилось на 250 и составило 3920. В 2007 г. в сфере потребления было совершено 4069 преступлений, что на 399 преступлений больше, чем в 2005 г. и на 149 преступлений больше, чем в предыдущем году.

К преступлениям, связанным с финансово-кредитной системой относятся незаконное банкротство, лжепредпринимательство, незаконное получение кредита, злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности, злоупотребление при эмиссии ценных бумаг и т. д. Такие преступления занимают второе место по частоте совершения.

В 2007 г. было совершено 3662 преступления в финансово-кредитной сфере, что на 140 преступлений больше, чем в предыдущем году, и на 192 преступления больше, чем в 2005 году.

К редко совершаемым относятся преступления в сфере внешнеэкономической деятельности (в 2007 г. – 110 преступлений, в 2006 г. – 42 преступления, 2005 г. – 64) и приватизации (в 2007 г. – одно преступление, в 2006 г. – 22 преступления, в 2005 г. – 39 преступлений). Как показывает практика, во внешнеэкономической деятельности организации совершаются такие преступления, как контрабанда, незаконный экспорт сырья, невозвращение на территорию РФ предметов художественного или архитектурного достояния, невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте, и другие.

В сфере приватизации в перечень преступлений входят, как правило, неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство и другие.

Рассматривая экономические преступления в регионе, отмечаем довольно широкий их спектр. Для более полного выявления приоритетов борьбы с экономическими правонарушениями в рамках проблемно-ориентированного анализа транзакционных издержек необходимо оценивать динамику изменения их структуры (рис. 11).

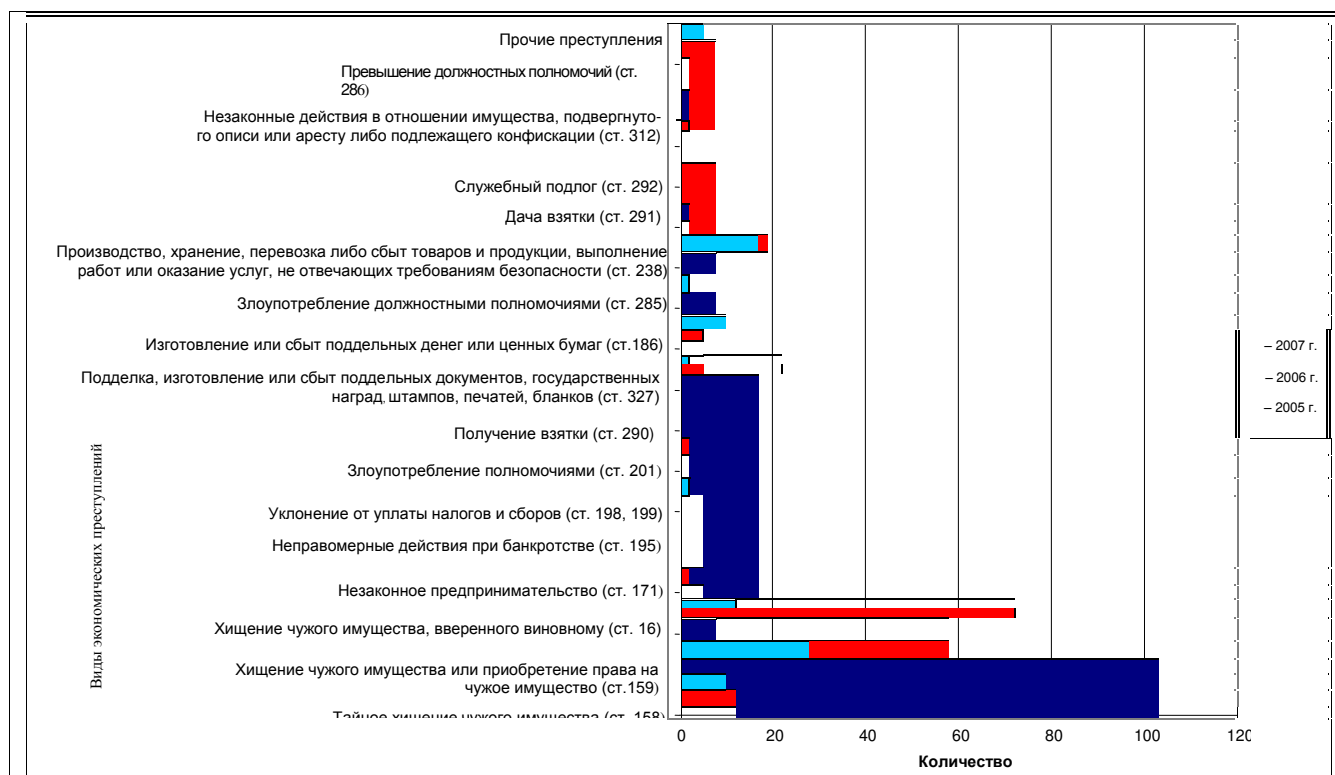


Рис. 11. Экономические преступления, совершенные в Омской области в 2005–2007 гг.

В 2005 г. было совершено 172 экономических преступления: 14 случаев краж, 103 случая мошенничества, 14 подделок документов, печатей и тому подобного, 8 преступлений по хищению чужого имущества и по производству, хранению и перевозке товаров, не отвечающих требованиям, и прочие преступления. В 2006 г. было совершено 213 преступлений, что на 41 нарушение больше, чем в предыдущем году. Хищений чужого имущества было – 72, мошеннических операций – 58, случаев подделки печатей, документов и тому подобного – 22, преступлений по производству, хранению и перевозке товаров, не отвечающих требованиям, – 19, служебных подлогов – 9, преступлений по изготовлению или сбыту поддельных денег или ценных бумаг – 7, случаев уклонения от уплаты налогов и прочих экономических преступлений – 4. В 2007 г. совершено 95 экономических правонарушений, что на 77 преступлений меньше, чем в 2005 г., и на 118 – меньше, чем в предыдущем году. Самым распространенным экономическим преступлением в данном году является мошенничество (28). Также было совершено 10 преступлений в отношении изготовления или сбыта поддельных денег или ценных бумаг и краж, 12 хищений чужого имущества, 4 уклонения от уплаты налогов,

17 преступлений, связанных с производством, хранением и перевозкой товаров, не отвечающих требованиям, и прочих преступлений.

К прочим преступлениям относятся незаконная добыча водных животных и растений; лжепредпринимательство; контрабанда; воспрепятствование законной предпринимательской или иной деятельности; злостное уклонение от уплаты кредиторской задолженности; незаконная порубка деревьев и кустарников; неисполнение приговора суда или иного судебного акта; халатность, незаконное использование товарного знака; легализация денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем; злоупотребление полномочиями; уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица; причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием.

Обзор экономических преступлений, совершенных в сельскохозяйственных организациях Омской области, показал, что кражи, мошенничество, присвоение или растрата являются наиболее часто встречающимися.

Сельскохозяйственные организации, пострадавшие от мошеннических действий, несут и побочные потери. Наиболее серьезными являются значительная потеря времени руководящего состава, существенные затраты времени и средств на судебные разбирательства, а также ущерб, нанесенный репутации и моральному духу организации, что ведет к возникновению транзакционных издержек.

Вместе с тем транзакционные издержки в сфере защиты прав хозяйствующих субъектов являются неотъемлемой частью деятельности любого сельскохозяйственного предприятия, и полностью избавиться от них невозможно, можно лишь их минимизировать. Сократить транзакционные издержки можно, изучая и оптимизируя каждую их составляющую. Так, судебные издержки, трата времени и денежных средств на разбирательства в суде иногда достигают огромных размеров. Поэтому предприятие должно иметь правильно организованную систему внутреннего контроля, что позволит сократить количество экономических преступлений, совершаемых на предприятии его работниками.

При довольно больших прямых убытках от нарушений прав не следует упускать из виду косвенный ущерб от правонарушений: ущерб, нанесенный бренду компании и расположению со стороны клиентов, курсу акций и доверию акционеров; отношениям компании

с поставщиками; моральному духу сотрудников, что может привести к повышению текучести кадров и снижению результативности.

Анализируя экономические преступления, можно выделить три наиболее характерных для АПК Омской области способа совершения экономических преступлений. Что касается сферы деятельности непосредственных сельскохозяйственных товаропроизводителей, то статистика экономических преступлений свидетельствует о небольшом количестве дел, дошедших до рассмотрения в судах (табл. 14).

Таблица 14

**Экономические преступления
в сельскохозяйственных организациях Омской области
в 2005–2007 гг.**

Экономические преступления	2005 г.		2006 г.		2007 г.		Всего за 2005–2007 гг.
	Количество	% к итогу	Количество	% к итогу	Количество	% к итогу	
Присвоение или растрата (ст. 160)	6	17,6	33	73,3	17	45,9	56
Кража (ст. 158)	14	41,2	4	8,9	8	21,6	26
Мошенничество (ст. 159)	13	38,2	2	4,4	3	8,1	18
Прочие (ст. 165, 171, 195, 198, 290 и т. д.)	1	3,0	6	13,4	9	24,4	16
<i>Всего</i>	34	100	45	100	37	100	116

За анализируемый период, с 2005 г. по 2007 г., в отношении сельскохозяйственных организаций было возбуждено 116 дел по экономическим преступлениям. Наиболее часто совершаемыми являются преступления в виде присвоения или растраты имущества или иных материальных ценностей (56 преступлений). Иные виды преступлений находятся примерно на одном уровне по частоте совершения.

В 2007 г. из 37 преступлений на предприятиях было совершено 35, в 2005 г.: 43 из 45 уголовных дел. По одному, два судебных дела

ежегодно рассматривает суд в отношении фермерского хозяйства и учреждения.

Предприятия АПК Омской области являются крупными производителями зерна, молока, мясной продукции и продуктов их переработки. Производя продукцию надлежащего качества в значительных объемах, сельскохозяйственные предприятия должны обеспечивать сохранность своей продукции. Предметом посягательства в 2005 г. в основном был скот – 5 раз, сельскохозяйственные продукты – 4 раза, мясо – 3. В 2007 г. предметом посягательства наибольшее количество раз уже становятся мясо и мясопродукты – 4 раза (табл. 15).

Таблица 15

**Предмет посягательства в экономических преступлениях
на сельскохозяйственных предприятиях**

Предмет посягательства	2005 г.		2006 г.		2007 г.	
	Количество	Удельный вес, %	Количество	Удельный вес, %	Количество	Удельный вес, %
Мясо, мясопродукты	3	21,4	1	25,0	4	50,0
Скот	5	35,7	1	25,0	1	12,5
Детали с/х машин	2	14,3	1	25,0	2	25,0
С/х продукты	4	28,6	1	25,0	1	12,5
<i>Всего</i>	14	100	4	100	8	100

Сельскохозяйственные организации, пострадавшие от противоправных действий, тратят значительные суммы средств на «управленческие расходы», связанные с побочным эффектом от мошеннических действий, который заключается в дополнительных затратах рабочего времени руководства и в транзакционных издержках, связанных с судебными разбирательствами по прошлым делам, а также в необходимости проведения дополнительных маркетинговых мероприятий и укрепления отношений с инвесторами.

Возникновение транзакционных издержек рассмотрим на конкретном примере.

28 декабря 2005 г. между КФХ «Лидер» и ОАО «Кормиловский КХП» был заключен договор купли-продажи № 564, в соответствии с

которым КФХ «Лидер» продало ОАО «Кормиловский КХП» зерно пшеницы продовольственной 3-го класса в количестве 255 т 152 кг по цене 2550 руб. за 1 т базисных кондиций без учета НДС. Стоимость одной тонны пшеницы в физическом весе составила 2469 руб. без учета НДС. Акт передачи имеется.

Все обязательства по договору «Лидер» исполнил надлежащим образом. Сумма оплаты по договору должна была составлять на 28 декабря 596 353 руб. (255 152 т · 2469 руб. – 34 341 руб.).

Согласно условиям договора Кормиловский КХП должен был произвести расчет за зерно путем перечисления денежных средств на расчетный счет КФХ «Лидер» или путем передачи ему векселя Сбербанка РФ в срок не позднее двадцати календарных дней с момента переоформления зерна в его собственность. В предусмотренный договором срок Кормиловский КХП оплату в полном объеме не произвел: им были перечислены лишь денежные средства в сумме 100 000 руб. (платежные поручения № 30 от 30.01.06 на сумму 50 000 руб.; № 71 от 13.02.06 на сумму 50 000 руб.).

25 января 2006 года КФХ «Лидер» направило претензию ОАО «Кормиловский КХП» с просьбой произвести окончательную оплату либо вернуть зерно, то есть расторгнуть данный договор купли-продажи. Кормиловский КХП на данную претензию письменного отзыва не представил.

15 февраля КФХ «Лидер» вновь обратилось с вопросом об оплате. Руководство комбината обещало произвести расчет в ближайшее время. На этот момент по сравнению с датой заключения договора среднерыночная стоимость зерна возросла, в связи с чем было заключено дополнительное соглашение к договору купли-продажи об установлении стоимости пшеницы (в части ее неоплаченного объема) в размере 2900 руб. за 1 т без учета НДС.

29 февраля, так и не дождавшись расчета за зерно, КФХ «Лидер» направило ОАО «Кормиловский КХП» предарбитражное предупреждение. На него ответа также не последовало. При последующих обращениях ответ был аналогичным.

10 марта 2006 г. в связи с повышением рыночной цены на зерно между предприятиями было заключено дополнительное соглашение № 2 к договору, в котором цена одной тонны зерна (в части неоплаченного количества) была оговорена в размере 3200 руб. без учета НДС.

На момент подачи искового заявления оплата ОАО «Кормиловский КХП» в полном объеме так и не произведена, задолженность составляла 630 695 руб. Данная задолженность подтверждается актом сверки расчетов, составленным между КФХ «Лидер» и ОАО «Кормиловский КХП» по состоянию на 10 марта 2006 г.

На основании ст. 309, 310, 454, 486 ГК РФ арбитражный суд постановил взыскать с ОАО «Кормиловский КХП» в пользу КФХ «Лидер» задолженность за проданное по договору купли-продажи № 564 от 28.12.05 г. зерно в общей сумме 630 695 руб. без учета НДС.

При каждом обращении в орган исполнительной власти организация уплачивает государственную пошлину, в редких случаях плата производится единожды.

Нами рассчитаны трансакционные издержки КФХ «Лидер», которые состоят из уплаты государственной пошлины, расходов, связанных с подготовкой документов для предоставления в судебные органы (ксерокопирование документов, нотариальное заверение копий различных документов организации, пересылка писем и т. д.). В соответствии со ст. 333¹⁹ НК РФ [2] КФХ «Лидер» уплачивало государственную пошлину в размере 26 427,8 руб. [$2 \cdot (1600 \text{ руб.} + 2\% \times (630 695 \text{ руб.} - 50 000 \text{ руб.}))$], прочие судебные расходы примерно составили 5000 руб.

Итак, КФХ «Лидер» в результате судебного разбирательства помимо прямых потерь, включающих задолженность в размере 630 695 руб. и трансакционные издержки в размере 31 427 руб., что составляет 5% от общей суммы договора, несет и косвенные потери, возникшие вследствие увеличения цен на зерно. Косвенные потери составили 461 703 руб. [$200,74 \text{ т} \cdot (5500 \text{ руб.} - 3200 \text{ руб.})$], что является также трансакционными издержками в виде недополученной выручки.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод: проблемно-ориентированный подход способствует выявлению негативных последствий экономических преступлений, приводящих к значительному росту трансакционных издержек организации и оказывающих влияние не только на конечный финансовый результат ее деятельности, но и на репутацию.

ГЛАВА 5. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА

Экономическая ситуация в аграрной экономике

Современные предприятия вынуждены функционировать в условиях нестабильного и динамичного рынка. Экстенсивные пути и методы развития экономики практически исчерпали свои возможности. Совершенствование механизмов устойчивого развития предприятия, повышающих их эффективность и конкурентоспособность, объективно требует совершенствования теории и практики управления, в том числе обращения к недостаточно изученным свойствам производственной системы.

В условиях рыночной экономики организации АПК сами выбирают партнеров, организуют снабжение и сбыт, развивают маркетинговые исследования, формируют ценовую политику. Так, расширение деловых связей и степени свободы организаций, с одной стороны, положительно влияет на их деятельность, т. к. это способствует усилению конкурентных преимуществ, но, с другой стороны, стимулирует увеличение его *транзакционных расходов*.

Транзакционные издержки являются невидимыми, неочевидными расходами. Они скрыты между другими накладными расходами предприятия и расходами периода. Но несмотря на невидимость транзакционные издержки могут влиять на уровень расходов и финансовые результаты предприятия, на себестоимость единицы продукции и, в конце концов, на ценовую конкурентоспособность предприятия.

Практика показывает, что в силу имеющихся место недостатков действует механизм торможения. Учредители агропромышленных объединений, отдельных предприятий и организаций, их менеджмент нередко принимают те или иные решения исходя из своих специфических интересов. Часто эти решения приводят к росту расходов, нанося ущерб партнерам по рыночному процессу, увеличивая статью транзакционных издержек. Исследование такого вида расходов относительно деятельности организаций АПК комплексно и системно не проводилось. Значительное внимание к рассмотрению структуры транзакционных расходов обусловлено тем, что, анализируя их, мож-

но разработать способы оценки величины расходов и определить их влияние на эффективность деятельности организаций.

Нами разработана концепция регулирования и методика измерения трансакционных издержек в системе сельскохозяйственных организаций [93], базирующиеся на положении о том, что существующие в настоящее время классификации и типологии трансакционных издержек не позволяют сельскохозяйственным организациям вести их полный учет. Это вызвало необходимость определить их по статьям затрат.

Описанная ранее **классификация трансакционных издержек в системе сельскохозяйственных организаций** позволяет учесть специфику и обеспечить возможность прямого регулирования, включает классификационные группы, среди которых: *внутренние*, представляющие собой затраты, непосредственно связанные с продвижением товаров и услуг на рынке собственными силами; *внешние*, включающие все затраты, непосредственно связанные с покупкой услуг сторонних организаций, способствующих продвижению товаров на рынке; *упущенная выгода (потеря доходов)*, которая возникает в случаях потери сельхозпредприятиями части выручки в результате расхождений определения качественных показателей товаров и услуг, реализации продукции в сроки и по ценам в ущерб собственной выгоде, потери в случае полной утраты или физического повреждения товара в процессе реализации.

Крупные вертикально интегрированные формирования

С целью реализации предложенного в работе практического метода анализа деятельности сельскохозяйственных организаций нами по данным управленческого учета и экспертных оценок, выполненных специалистами исследуемых организаций (ОАО Птицефабрика «Сибирская», ОАО «Омский бекон», «Манрос-М», Калачинский молочный комбинат, Калачинский мясокомбинат, «Осокинское»), произведены соответствующие расчеты. Определены общая величина трансакционных издержек и направления затрат по принятой классификации в данных организациях за 2004–2006 гг. [29, 30, 31, 32, 33, 34] и организации поставляют на рынок более половины всей сельскохозяйственной продукции. Две организации – ОАО «Омский

бекон» и ОАО «Птицефабрика «Сибирская» – входят в состав организации ООО «ПРОДО Менеджмент». В данную компанию входят (рис. 8):

ОАО «Лузинский комбикормовый завод» (производство и реализация кормов);

ОАО «Птицефабрика «Сибирская» (производство продукции птицеводства);

ОАО «Мясокомбинат «Омский» (производство продукции животноводства);

ОАО «Омский бекон» (производство продукции свиноводства);

ООО «ПРОДО Дистрибьюшн Кампани» (торговля и заключение договоров купли-продажи между производственными предприятиями и своими филиалами);

ООО «Общественное питание» (предоставление услуг столовых и сети магазинов);

ООО «БеконАвтоТранс» (предоставление услуг автотранспорта);

ООО «Комфорт» (предоставление клиринговых услуг).

За последнее время состав этой структуры значительно изменился. Так, ООО «ПродоСибирь», осуществлявшее услуги по реализации продукции, ликвидировалось. Торговлю и заключение договоров купли-продажи между производственными предприятиями и филиалами организации на данный момент осуществляет вновь созданное предприятие ООО «ПРОДО Дистрибьюшн Кампани». В июле 2007 г. произошло объединение компаний «БеконАвтоТранс» и «БеконСпецТранс», в результате чего было создано ООО «БеконАвтоТранс», занимающееся предоставлением услуг грузового, легкового транспорта и т. п. Также в начале 2008 г. в состав группы «ПРОДО» вошло ОАО «Калачинский мясокомбинат».

ООО «ПРОДО Менеджмент» выполняет функции управляющей компании, оказывает услуги сервиса и управления производственными и автотранспортными предприятиями холдинга. Данная организация оказывает также услуги сервиса и управления производством и различные услуги в области автотранспорта. ООО «ПРОДО Менеджмент» имеет филиалы в Москве, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Тольятти, Перми, Омске и других городах [97, с. 2]. 2007 г. стал годом активного развития для омской группы предприятий холдинга абсолютно по всем направлениям: свиноводство, птицеводство, мясосопереработка [43, с. 4].

Крупнейшим представителем по продаже продукции свиноводства является ОАО «Омский бекон». Организация по поголовью свиней в 2006 г. занимала 85,1% регионального рынка, по выручке от реализации продукции 90,9%. В ОАО «Птицефабрика «Сибирская» (представитель птицеводческой отрасли) доля выручки от реализации продукции составляет 79,0% и по поголовью птицы – 29,9% [98, 99, 100].

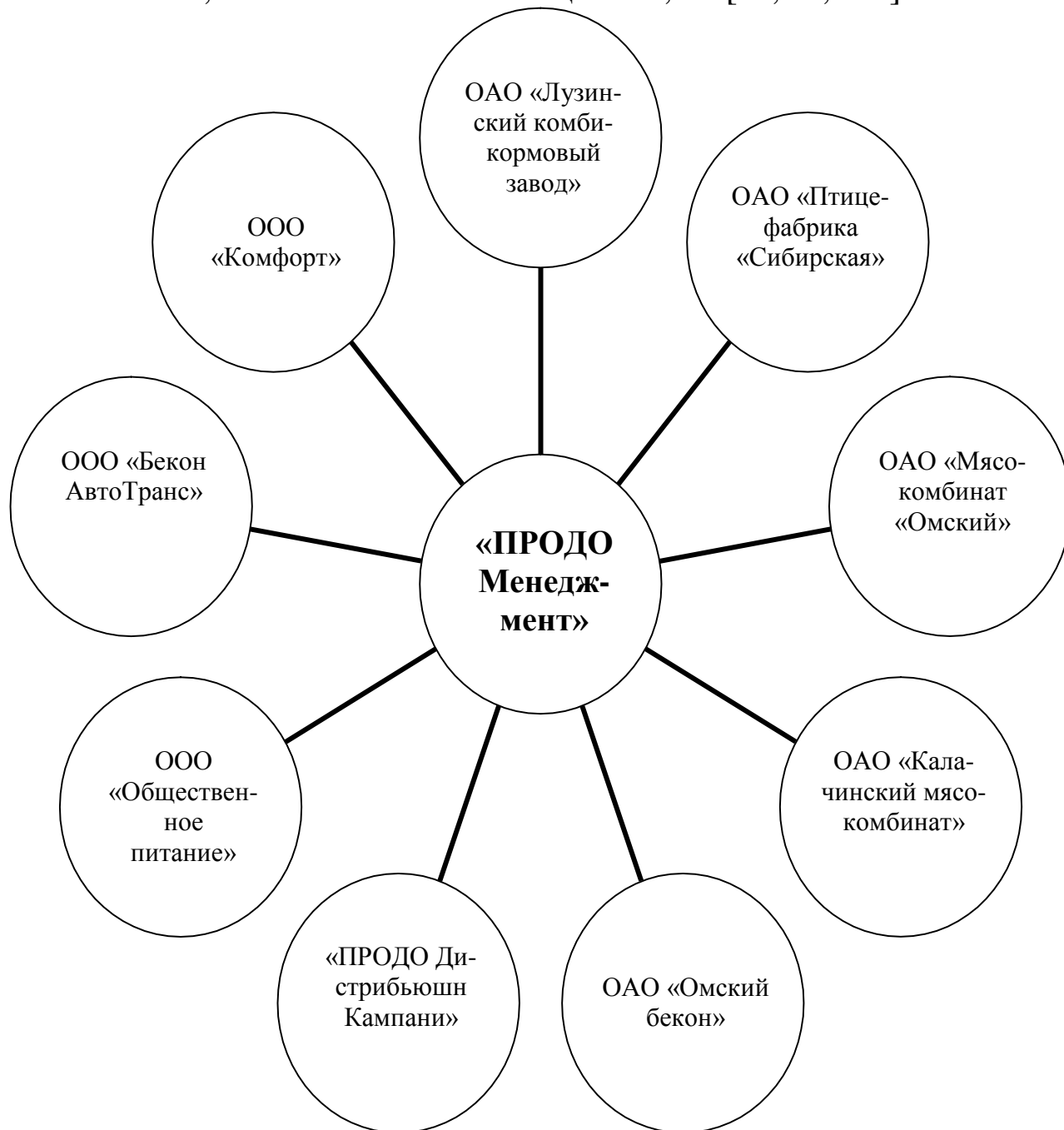


Рис. 12. Организации, входящие в группу ООО «ПРОДО Менеджмент»

Открытое акционерное общество «Птицефабрика «Сибирская» – крупнейшее предприятие, поставщик птицы в живом весе на продовольственный рынок города Омска и Омской области. Организация показывает стабильные результаты деятельности, развивается. Выручка от реализации птицы за 2006 г. – 762 683 тыс. руб., что составляет 79% выручки от реализации аналогичной продукции организациями Омской области.

ОАО «Птицефабрика «Сибирская» занимается размножением и выращиванием птицы на принадлежащей ему территории. Затраты данной организации имеют тенденцию роста. В 2006 г. они составляли 318 062 тыс. руб., что в свою очередь больше на 202 87 тыс. руб., чем в 2005 г.

В табл. 16 приводятся состав и структура транзакционных издержек ОАО «Птицефабрика «Сибирская» за 2004–2006 гг. Приведенные данные свидетельствуют об увеличении транзакционных издержек, которые в свою очередь подразделяются на внутренние, внешние и издержки в форме недополученной выручки. Рост транзакционных издержек на птицефабрике в 2006 г. по сравнению с этим показателем в предыдущем году составил 209,7%, или 27 296 тыс. руб. Если сравнивать с 2004 г., то увеличение было еще значительнее и составляло 265%. На данную ситуацию повлиял рост одной из составляющих транзакционных издержек – внешних, занимающих наибольший удельный вес в общей сумме транзакционных издержек (2006 г. – 99,3%, 2005 г. – 98,07% и 2004 г. – 86,53%). Их увеличение в 2006 г. по сравнению с прошлым годом составило 27 436 тыс. руб. Дальнейший рост транзакционных издержек в 2006 г. сдерживает уменьшение величины внутренних издержек и в форме упущенной выгоды. Например, анализируемая организация отказалась от услуг собственного транспортного цеха в связи с тем, что данные функции выполняет ООО «БеконАвтоТранс», входящее в свою очередь в ООО «ПРОДО Менеджмент». Также удается избежать потерь доходов в результате неплатежеспособности контрагентов и в виде выплат процентов за просроченные платежи, так как в группу «ПРОДО» входят только надежные, платежеспособные партнеры.

Внешние транзакционные издержки увеличились в 2006 г. в связи с ростом практически всех их составляющих. Например, рекламные расходы организации увеличились на 1053 тыс. руб., транспортные услуги – на 19 516 тыс. руб., расходы на аудиторские услуги – на 188 тыс. руб. и прочие затраты возросли на 6516 тыс. руб.

Таблица 16

Состав и структура транзакционных издержек ОАО «Птицефабрика «Сибирская» в 2004–2006 гг.

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Внутренние	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	–	–	–	–	–	–
	Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	2089	10,49	171	0,69	142	0,27
	Расходы на содержание транспортного цеха	–	–	–	–	–	–
	Расходы на содержание собственных складских помещений	71	0,36	65	0,26	103	0,20
	Прочие	83	0,42	75	0,3	59	0,11
<i>Итого</i>		2243	11,26	311	1,25	304	0,58
Внешние	Реклама	2621	13,16	83	0,33	1136	2,18
	Связь (телефон, Internet)	267	1,34	248	0,99	446	0,85
	Информационное обслуживание	287	1,44	116	0,47	181	0,35
	Транспортные услуги	11651	58,51	22490	90,36	42006	80,49
	Аренда	397	1,99	312	1,25	452	0,87
	Представительские расходы	13	0,07	17	0,06	42	0,08
	Аудиторские услуги	225	1,13	226	0,91	414	0,79

Окончание табл. 16

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
	Услуги по хранению	947	4,76	169	0,68	–	–
	Судебные издержки	17	0,09	13	0,05	13	0,02
	Страхование	–	–	–	–	–	–
	Повышение квалификации	178	0,89	249	1,0	175	0,34
	Измерительная техника	85	0,43	34	0,14	49	0,09
	Стоимость подарков, уплата процентов от стоимости договора, финансовые вознаграждения контрагентов	308	1,55	158	0,63	96	0,18
	Прочие	234	1,18	293	1,17	6809	13,05
<i>Итого</i>		17030	86,53	24408	98,07	51844	99,30
Упущенная выгода (потеря дохода)	Потери доходов в форме недоплаты за выполненные работы по гарантийному обслуживанию техники	173	0,87	82	0,33	34	0,07
	Потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов	141	0,71	28	0,11	–	–
	Выплата процента за просроченные платежи	28	0,14	17	0,07	–	–
	Потери, повреждение товаров в процессе реализации	98	0,49	43	0,17	28	0,05
<i>Итого</i>		440	2,21	170	0,68	62	0,12
<i>Всего ТИ</i>		19630	100	24889	100	52185	100
<i>Всего затрат</i>		135847		115975		318062	
Уд. вес ТИ, %			14,45		21,46		16,41

Таким образом, уменьшение внутренних издержек и в форме недополученной прибыли является результатом сотрудничества птицефабрики с интеграционной структурой ООО «ПРОДО Менеджмент», выполняющей функции по транспортировке, хранению, страхованию, научному исследованию продукции птицефабрики и т. д. Холдинг осуществляет свою деятельность благодаря взаимному сотрудничеству с разнообразными, выполняющими разнообразные виды деятельности предприятиями. Доказательством этому служит уменьшение, а в некоторых случаях сокращение до нуля таких издержек: на содержание собственного транспортного цеха, расходы на НИОКР, на рекламу, страхование и т. д.

Итак, взаимная деятельность интегрированной организации ООО «ПРОДО» и ОАО «Птицефабрика «Сибирская» приводит к значительному снижению внутренних и увеличению внешних затрат. Однако рост является несущественным, так как сотрудничество длится на протяжении многих лет, благодаря чему организация уже не нуждается в широкой рекламной кампании, в поиске потенциальных партнеров, в заключении множества договоров и т. д.

Далее нами была рассмотрена деятельность *Открытого акционерного общества «Омский бекон»*. Продукция данной организации пользуется спросом. «Омский бекон» занимает устойчивое финансовое положение на продовольственном рынке г. Омска и Омской области. Имеется сеть фирменных магазинов, где представлен огромный ассортимент продукции. Магазины находятся как в городе Омске, так и в населенных пунктах области. ОАО «Омский бекон» является крупнейшим поставщиком продукции животноводства, в частности, поставщиком свиней в живой массе. Выручка от реализации свиней в живом весе составила 2175 685 тыс. руб., что на 90 739 тыс. руб. больше, чем в 2005 г. Если сравнивать с аналогичным показателем, но уже по свиноводческой подотрасли региона, то ОАО «Омский Бекон» является крупнейшим производителем продукции, на долю которого приходится в 2006 г. 90,9% продукции Омской области. В 2005 г. данный показатель составлял 93,7 % (прил. 2). Это связано прежде всего с тем, что область развивается, создаются новые интегрированные организации, которые конкурируют с ОАО «Омский бекон».

В 2006 г. организация затрачивает средств на сумму 2046 503 тыс. руб., что на 6718 тыс. руб. больше, чем в 2005 г., и на 85 359 тыс. руб., чем в 2004 г. Доля транзакционных издержек в расходах организации составляет за 2006 г. 21,89%, в предыдущем году – 22,88% (табл. 17).

Таблица 17

Состав и структура транзакционных издержек ОАО «Омский бекон» в 2004–2006 гг.

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Внутренние	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	–	–	–	–	–	–
	Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	–	–	–	–	–	–
	Расходы на содержание транспортного	124991	30,2	110149	23,6	–	–
	Расходы на содержание собственных складских помещений	17674	4,1	22424	4,8	27235	6,08
	Прочие	–	–	–	–	–	–
<i>Итого</i>		142665	34,3	132573	28,4	27235	6,08
Внешние	Реклама	376	0,09	59	0,01	21	0,005
	Связь (телефон, Internet)	2717	0,7	5232	1,12	6450	1,44
	Информационное обслуживание	1960	0,5	833	0,18	1059	0,24
	Консалтинговые услуги, нормативные материалы и др.	–	–	–	–	–	–
	Транспортные услуги	23085	5,6	38093	8,16	56013	12,5
	Аренда	583	0,1	517	0,11	2108	0,47
	Представительские расходы	432	0,1	68	0,01	331	0,07
	Аудиторские услуги	765	0,2	927	0,19	1027	0,23
Выставки, ярмарки	695	0,2	1704	0,37	2037	0,45	

Окончание табл. 17

Вид трансакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
	Услуги по хранению	66	0,02	–		3594	0,8
	Судебные издержки	–	–	–	–	–	–
	Страхование	36873	8,9	32298	6,92	27346	6,1
	Повышение квалификации	1151	0,3	1519	0,33	2542	0,57
	Измерительная техника	308	0,07	542	0,11	1020	0,23
	Стоимость подарков, уплата процентов от стоимости договора	–	–	–	–	–	–
	Прочие	201362	48,6	249711	53,5	312665	69,79
<i>Итого</i>		270374	65,38	331503	71,02	416213	92,9
Упущенная выгода (потеря дохода)	Потери доходов в форме недоплаты за выполненные работы по гарантийному обслуживанию техники	–	–	–	–	–	–
	Потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов	121	0,02	272	0,06	350	0,08
	Выплата процента за просроченные платежи	–	–	–	–	–	–
	Потери, повреждение товаров в процессе реализации	1200	0,3	2400	0,51	4200	0,94
<i>Итого</i>		1321	0,32	2672	0,57	4550	1,02
<i>Всего ТИ</i>		414360	100	466748	100	447998	100
<i>Всего затрат</i>		1961144		2039785		2046503	
Уд. вес ТИ, %			21,13		22,88		21,89

Трансакционные издержки, как отмечалось ранее, делятся на внутренние, внешние и в форме недополученной выручки. Наибольший удельный вес в общей сумме этих издержек занимают внешние: в 2006 г. – 92,9%, в 2005 г. – 71,02%, в 2004 г. – 65,38%. Рост издержек прежде всего связан с незначительным увеличением всех расходов, входящих в данную группу, но наибольший рост издержек приходится на прочие расходы.

Прежде всего снижение величины трансакционных издержек оказалось следствием уменьшения внутренних издержек до 6,08% их общего объема. В 2005 г. аналогичный показатель был значительно выше – 28,4%. Данная ситуация возникла в результате сокращения затрат на содержание транспортного цеха. В прежние годы на эти цели тратились значительные суммы денежных средств: в 2005 г. – 110 149, в 2004 г. – 124 991 тыс. руб. Организации удалось сократить до нуля данный вид затрат благодаря вступлению в холдинг «ПРОДО Менеджмент», который в свою очередь выполняет функции по транспортировке с помощью ОАО «БеконАвтоТранс».

У исследуемого предприятия отсутствует такой вид издержек, как судебные, отсутствуют также потери от неуплаты платежей и невыполнения работ по гарантийному обслуживанию. Это является результатом продолжительной работы с группой «ПРОДО», так как у организации нет необходимости в поиске потенциальных клиентов для сбыта своей продукции и в защите своих прав. ООО «ПРОДО Дистрибьюшн Кампани», выполняющее в холдинге сбытовую функцию, заключает договоры на поставку продукции только надежным и постоянным клиентам, что позволяет также снизить расходы на рекламные кампании.

Итак, взаимодействие с интегрированной компанией «ПРОДО» позволяет, во-первых, экономить на трансакционных издержках, во-вторых, способствует уменьшению документооборота и позволяет ускорить принятие управленческих решений и, в-третьих, благодаря холдингу реализуются различные инвестиционные проекты как в области производства, так и в области реализации, способствующие улучшению качества продукции, позволяющие предприятиям занимать новые ниши на рынке.

Корпоративные структуры на рынке молока и продуктов его переработки

Крупнейшим в регионе молокоперерабатывающим предприятием является ООО «Манрос-М», на долю которого приходится 71,8% выручки от реализации молока и молочной продукции в регионе (прил. 1).

Предприятие заключает прямые договоры с товаропроизводителями на поставку молока. Цена закупа молока зависит от его количества и качества, а также от продолжительности хозяйственных отношений. Так, в сентябре 2007 г. ООО «Манрос-М» вел закуп молока 1-го сорта по 8,4–9,2 руб., ОАО «Маслосыркомбинат «Москаленский» – по 8,3 руб., ОАО «Вита» Исилькульского района – по 8,2 руб., ОАО «Большереченский маслосыркомбинат» – по 7,8 руб., ОАО Калачинский молочный завод – по 7,7 руб., ОАО «Сибиряк» Полтавского района – по 7,7 руб. Таким образом, товаропроизводителям выгоднее продавать молочную продукцию ООО «Манрос-М» даже с учетом транспортных расходов.

Данные ООО «Манрос-М» свидетельствуют о том, что общий годовой объем затрат предприятия за исследуемый период возрастает (в 2004 г. составил 135 325 тыс. руб., в 2005 г. – 187 020 тыс. руб., в 2006 г. – 274 422 тыс. руб.). Сумма транзакционных издержек в 2004 г. – 28 862 тыс. руб., что составляет 21,33% от общей суммы затрат предприятия, в 2005 г. – 39 308 тыс. руб. и 21,02%, в 2006 г. – 57 380 тыс. руб. и 20,91%.

В структуре транзакционных издержек внутренние издержки занимают в 2006 г. 10,28%, в 2005 г. – 9,01% и в 2006 г. – 7,55%, внешние – 83,97%, 80,63 и 88,62%, в форме упущенной выгоды и прямой потери доходов – 5,75%, 10,35 и 3,83% соответственно (табл. 18).

Внутренние транзакционные издержки в ООО «Манрос-М» представляют собой затраты, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта: отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ (0,02%), на содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке (отдел маркетинга) (1,21%) на содержание собственных складских помещений (0,58%).

Таблица 18

Состав и структура транзакционных издержек ООО «Манрос-М» в 2004–2006 гг.

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Внутренние	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	10	0,03	10	0,03	10	0,02
	Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	157	0,54	544	1,38	697	1,21
	Расходы на содержание транспортного цеха	–	–	–	–	–	–
	Расходы на содержание собственных складских помещений	246	0,85	289	0,74	333	0,58
	Прочие	2556	8,86	2698	6,86	3291	5,74
<i>Итого</i>		2969	10,28	3541	9,01	4331	7,55
Внешние	Реклама	9205	31,89	9169	23,33	6114	10,66
	Связь (телефон, Internet)	930	3,22	1011	2,57	1552	2,7
	Информационное обслуживание	359	1,24	325	0,83	315	0,55
	Консалтинговые услуги, нормативные материалы и др.	–	–	–	–	1722	3,0
	Транспортные услуги	1905	6,6	1725	4,39	2055	3,59
	Аренда	638	2,21	1044	2,66	2901	5,06
	Представительские расходы	84	0,29	47	0,12	222	0,39
	Аудиторские услуги	110	0,38	100	0,25	207	0,36
Выставки, ярмарки	586	2,03	427	1,09	640	1,12	

Окончание табл. 18

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
	Услуги по хранению	–	–	–	–	–	–
	Судебные издержки	–	–	18	0,05	18	0,03
	Страхование	687	2,38	694	1,77	43	0,07
	Повышение квалификации	120	0,42	196	0,49	63	0,11
	Измерительная техника	220	0,76	180	0,46	340	0,59
	Юридические услуги	356	1,23	349	0,89	508	0,89
	Лизинговые платежи	5244	18,17	10580	26,92	11780	20,53
	Стоимость подарков, уплата процентов от стоимости договора, материальное стимулирование контрагентов	339	1,17	543	1,38	850	1,48
	Прочие	3451	11,96	15792	40,18	21519	37,5
	<i>Итого</i>	24234	83,97	31695	80,63	50849	88,62
Упущенная выгода (потеря дохода)	Потери доходов в форме недоплаты за выполненные работы по гарантийному обслуживанию техники	–	–	–	–	–	–
	Потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов	1659	5,75	3512	8,93	1713	2,98
	Выплата процента за просроченные платежи	–	–	–	–	–	–
	Потери, повреждение товаров в процессе реализации	–	–	560	1,42	487	0,85
	<i>Итого</i>	1659	5,75	4072	10,35	2200	3,83
	<i>Всего</i> ТИ	28862	100	39308	100	57380	100
	<i>Всего</i> затрат	135325		187020		274422	
	Уд. вес ТИ, %		21,33		21,02		20,91

Внешние транзакционные издержки – это все затраты, обусловленные покупкой услуг сторонних организаций, способствующих продвижению товаров на рынке. Вместе с тем чем выше степень неопределенности и сомнений при заключении и исполнении договорных обязательств, тем выше уровень данных транзакционных издержек. В 2004–2006 гг. наибольший удельный вес в их составе занимают расходы, связанные с рекламой – 31,89, 23,33 и 10,66%, лизинговые платежи – 18,17, 26,92 и 20,53%. Значительно увеличиваются прочие расходы – 11,96, 40,18 и 37,5%, в состав которых входят расходы по сертификации и стандартизации, инкассации, подписке на информационные издания и др.

Транзакционные издержки в форме упущенной выгоды возникают на предприятии в случаях потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов (2004 г. – 5,75%, 2005 г. – 8,93% и 2006 г. – 2,98%); при повреждении товаров в процессе реализации (2005 г. – 1,42% и 2006 г. – 0,85%).

Транзакционные издержки за анализируемый период сокращаются, что является благоприятным фактом хозяйствования данной организации. Спад транзакционных издержек наступает благодаря интеграционной структуре ООО «Манрос-М», что позволяет снижать внутренние издержки и издержки в форме недополученной выгоды и сдерживать значительный рост внешних транзакционных издержек.

ГЛАВА 6. ВЕЛИЧИНА ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК И ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА

Транзакционные издержки в структуре общих затрат

Транзакционные издержки в организации занимают значительную долю в общей сумме затрат (рис. 13). Существует необходимость анализировать и формировать механизмы их регулирования.

Стабильное снижение транзакционных издержек наблюдается в ООО «Манрос-М»: в 2004 г. – на 21,33%, в 2005 г. – 21,02%, в 2006 г. – на 20,91%.

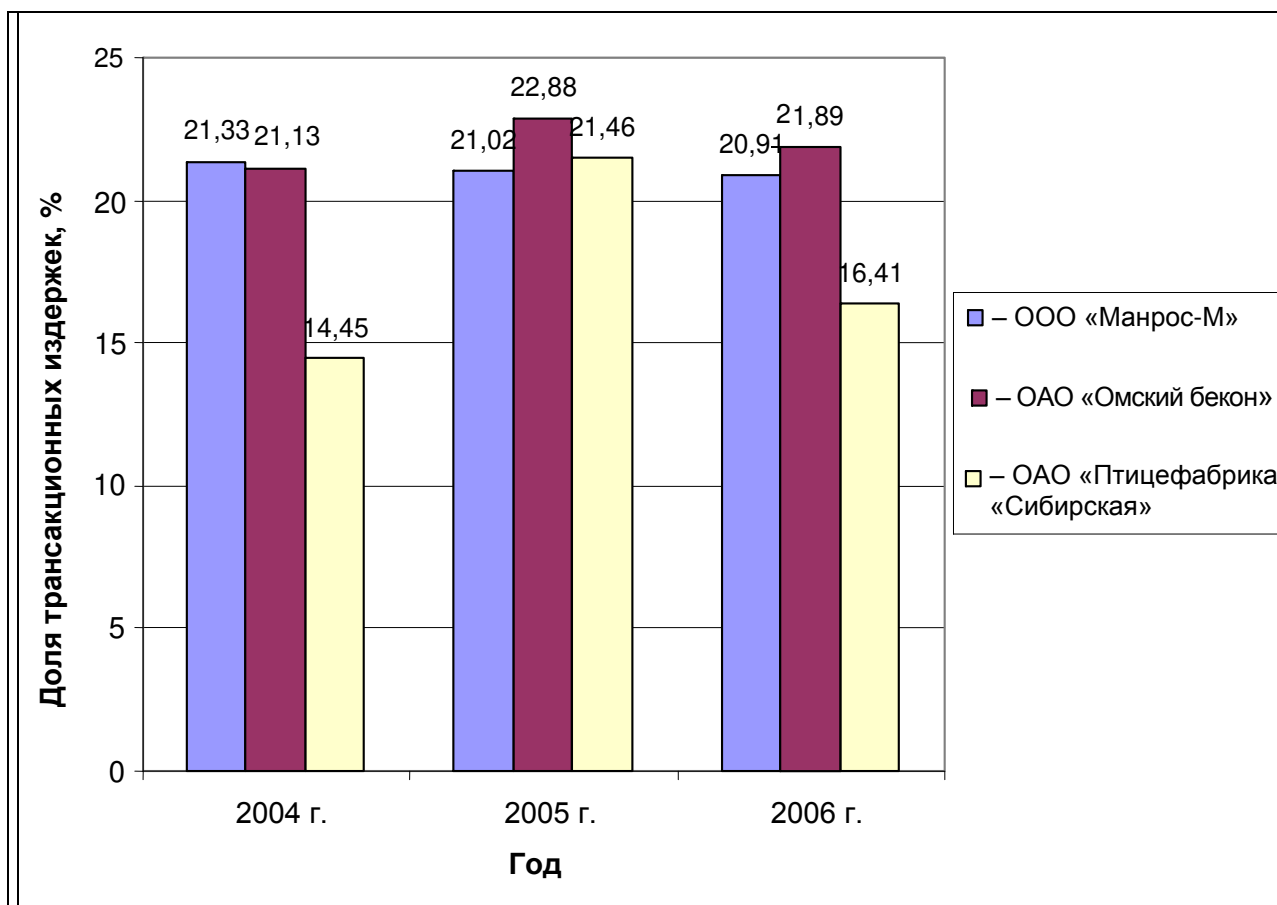


Рис. 13. Доля транзакционных издержек в общей сумме затрат организаций в 2004–2006 гг.

В 2005 г. по сравнению с предыдущим годом анализируемый вид издержек сократился на 0,31%, а в 2006 г. – на 0,11%, что является результатом сокращения внутренних издержек и затрат в форме недополученной выгоды. Организации удастся снизить и контролировать транзакционные издержки на минимальном уровне благодаря своей интеграционной структуре. Так, например, в организации отсутствуют такие статьи расходов, как содержание транспортного цеха, хранение, выплаты по гарантийному обслуживанию и т. д.

В ОАО «Птицефабрика «Сибирская» в 2005 г. наблюдается скачок величины транзакционных издержек (в 2004 г. – на 14,45%, в 2005 г. – на 21,46, в 2006 г. – на 16,41%), который происходит за счет увеличения транспортных и прочих расходов. В последующий год происходит незначительное увеличение внешних транзакционных издержек и дальнейшее снижение внутренних за счет укрепления сотрудничества с интеграционной организацией ООО «ПРОДО Менеджмент».

Аналогичная ситуация наблюдается и в ОАО «Омский бекон», рост транзакционных издержек здесь в 2005 г. по сравнению с 2004 г. составил 1,75%. Увеличение обусловлено прежде всего ростом расходов на транспортные издержки, услуги по сертификации и стандартизации, инкассации, подписке и др.

В последующий же год доля транзакционных издержек в общей сумме затрат сокращается и составляет 21,89%, что является результатом уменьшения и выбытия некоторых видов затрат. Например, страхование, расходы на содержание транспортного цеха, выставки и т. д. То есть происходит сокращение тех видов расходов, которые связаны с осуществлением функций, возложенных на группу «ПРОДО».

Масштабы производства и величина транзакционных издержек

В предыдущих разделах проанализированы предприятия, являющиеся лидерами на рынке, – каждый в своей сфере. Данные организации – крупные по масштабу предприятия, со значительными доходами и расходами.

Проследим зависимость между величиной транзакционных издержек и масштабом производства. Для этого сравним показатели деятельности предприятий: ОАО «Омский бекон», ЗАО «Птицефабрика «Сибирская» и ООО «Манрос-М» с показателями организаций, занимающихся схожей деятельностью, но менее крупных: ОАО «Калачинский мясокомбинат», ЗАО «Осокинское» и ООО «Калачинский молочный комбинат».

Так, проанализируем затраты ОАО «Омский бекон» и ОАО «Калачинский мясокомбинат» (рис. 14).

Рис. 14 позволяет увидеть, что сравниваемые предприятия абсолютно различны по величине общих затрат. Так, максимальный размер расходов ОАО «Омский бекон» составляет 2046 503 тыс. руб. (2006), т. е. больше, чем в предыдущем году, на 6718 тыс. руб. Что касается ОАО «Калачинский мясокомбинат», то данный показатель достигает величины вдвое меньшей – 1020 635 тыс. руб. (2006) (прил. 2).

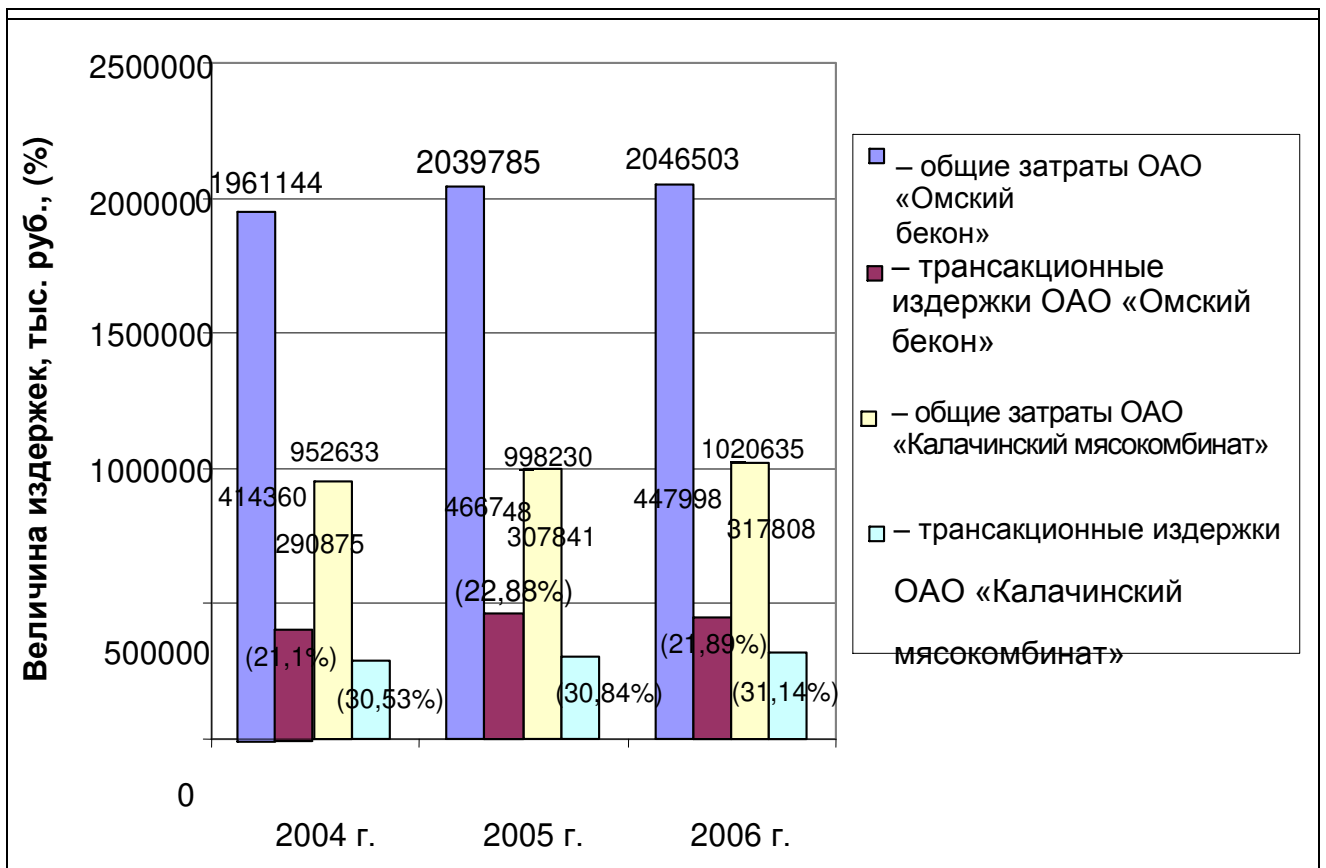


Рис. 14. Затраты ОАО «Омский бекон» и ОАО «Калачинский мясокомбинат» в 2006 г.

Лидерство же по удельному весу транзакционных издержек в общей сумме затрат принадлежит более мелкому по масштабу предприятию – ОАО «Калачинский мясокомбинат». Величина данного показателя за анализируемый период не опускается ниже 30,53%. Доля транзакционных издержек более крупной организации – ОАО «Омский бекон» не превышает 22,88% в общей сумме затрат.

Далее анализируется деятельность представителей птицеводческой отрасли: ОАО «Птицефабрика «Сибирская» и ЗАО «Осокинское» (рис. 15).

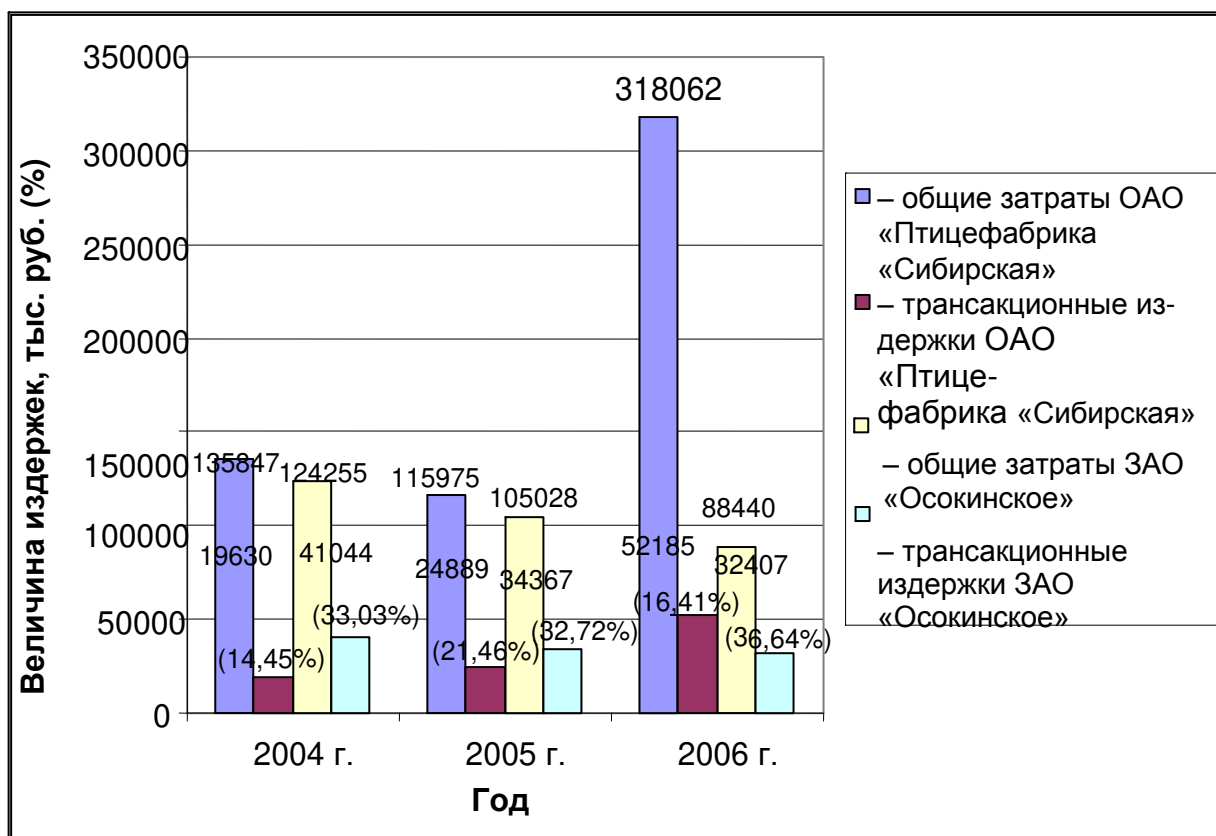


Рис. 15. Сравнение затрат ОАО «Птицефабрика «Сибирская» и ЗАО «Осокинское» в 2006 г.

В 2006 г. наблюдается резкое увеличение общих затрат ОАО «Птицефабрика «Сибирская» до 318 062 тыс. руб., т. е. больше, чем в предыдущем году, на 202 087 тыс. руб. Данный скачок является единственным значительным изменением в деятельности организаций. Динамика оставшихся сравниваемых величин является довольно стабильной.

Так, затраты, осуществляемые ЗАО «Осокинское» в течение всего анализируемого периода, снижаются и в 2006 г. составляют 88 44 тыс. руб. Тенденция спада наблюдается и при анализе удельного веса транзакционных издержек в общей сумме затрат (33,03, 32,72, 36,64%) (прил. 3).

Удельный вес транзакционных издержек в общих затратах ОАО «Птицефабрика «Сибирская» в течение анализируемого периода хотя и увеличивается, но не достигает уровня, сложившегося на более мелком предприятии – ЗАО «Осокинское» (14,45% – в 2004 г., 21,46% – в 2005 г., 16,41% – в 2006 г.).

Сравнение величины общих затрат и уровня транзакционных издержек за 2004–2006 гг. в ООО «Манрос-М» и ООО «Калачинский молочный комбинат» показано на рис. 16.

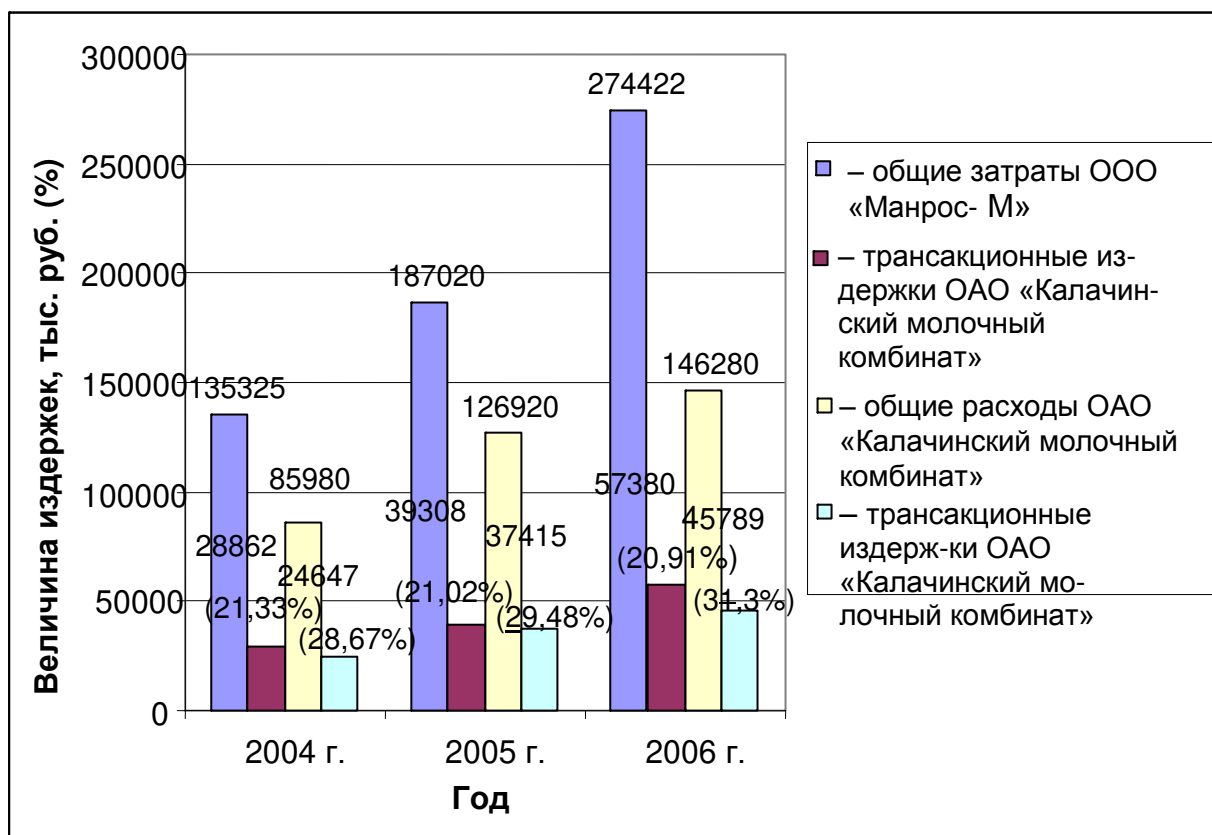


Рис. 16. Сравнение затрат ООО «Манрос-М» и ООО «Калачинский молочный комбинат» в 2006 г.

В данном случае в обеих организациях наблюдается тенденция роста как величины общих издержек предприятия, так и удельного веса транзакционных.

В ООО «Манрос-М» в 2006 г. общие издержки увеличиваются по сравнению с 2005 г. на 87 402 тыс. руб. и составляют 274 422 тыс. руб., а транзакционные на 32 177 тыс. руб. и достигают уровня 75 690 тыс. руб.

В ООО «Калачинский молочный комбинат» рост общих затрат организации в 2006 г. по сравнению с предыдущим составил 128 142 тыс. руб., а транзакционных – 6538 тыс. руб.

При сравнении транзакционных издержек, выраженных в стоимостном выражении, можно заметить, что в 2006 г. в ООО «Манрос-М» они составили 57 380 тыс. руб., а в более мелком по масштабу деятельности ООО «Калачинский молочный комбинат» – 45 789 тыс. руб., в 2005 г. –

39 308 тыс. руб. и 37 415 тыс. руб., в 2004 г. – 28 862 и 24 647 тыс. руб. соответственно. Различия несущественны и составляют в среднем 7 тыс. руб. в сторону ООО «Манрос-М». Но если сравнивать уровень транзакционных издержек, выраженный в относительных величинах, то есть удельный вес их в общей величине затрат организации, то получаем такой показательный факт: за 2006 г. в ООО «Манрос-М» – 20,91%, а в ООО «Калачинский молочный комбинат» – 31,3%, в 2005 г. – 21,02 и 29,5%, в 2004 г. – 21,33 % и 28,7% соответственно (прил. 4). Отличия составляют в среднем 9 процентных пунктов в сторону ОАО «Калачинский молочный комбинат».

Итак, величина транзакционных издержек в анализируемых предприятиях находится практически на одном уровне, но для предприятия с производством более мелкого масштаба данная цифра является более существенной, так как она занимает практически четверть всех затрачиваемых средств.

Таким образом, по результатам анализа данных шести предприятий Омской области можно сделать вывод, что благодаря развитым интеграционным структурам организации обладают большими возможностями для минимизации транзакционных издержек. Крупные по масштабу предприятия затрачивают значительные суммы денежных средств для осуществления своей деятельности, но с ростом общих затрат доля транзакционных издержек в них остается на уровне мелкой организации. Итак, интеграционные организации способствуют росту и развитию предприятия и сдерживанию, а в некоторых случаях и снижению, транзакционных издержек.

Существенные размеры такого рода издержек вызывают необходимость совершенствования системы управленческого учета, данные которого позволят их анализировать и принимать решения, направленные на их регулирование. В управленческом учете, как известно, основной критерий разделения расходов по видам – их экономическое содержание, а не место в принятой системе бухгалтерского учета. Управленческий учет формируется по месту возникновения затрат, основными условиями здесь являются структура управления, состав обязанностей и ответственности. Что касается формирования системы показателей, то обязанности определяют состав функций, а ответственность – статьи расходов. Необходимо соответствие между ними.

ГЛАВА 7. РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЯХ НА РЫНКЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Специфика рынка материально-технических ресурсов

Рынок материально-технических ресурсов имеет свою специфику. В этой сфере транзакционные затраты составляют значительную долю в общем обороте. Субъектам отношений в сфере материально-технического обеспечения регионального АПК необходима концепция регулирования транзакционных издержек, которая должна содержать методику количественного измерения, анализ, нормирование и механизмы воздействия. Предполагается, что в рыночной экономике не ставится в качестве основной задачи снижение транзакционных издержек. Экономически целесообразен их рост, если он связан с новациями в технологиях, маркетинге, управлении производством, обеспечении услуг. Такого рода динамика происходит по разным направлениям и статьям затрат.

Нами совместно с Т.А. Алимбаевым разработаны концепция регулирования и методика измерения транзакционных издержек в системе организаций материально-технического обеспечения АПК [5].

По своей экономической сути транзакционные издержки представляют издержки, связанные с приобретением производственных услуг у сторонних организаций и содержанием собственных подразделений этой сферы, способствующих продвижению готовой продукции и услуг на рынке, с заключением контрактов и защитой своих прав при покупке данных услуг. Существующие в настоящее время классификации и типологии транзакционных издержек не позволяют организациям МТО вести их полный учет. Это вызвало необходимость определить их по статьям затрат.

Как упоминалось ранее, нами предлагается классификация транзакционных издержек в системе предприятия МТО, позволяющая учесть специфику и обеспечивающая возможность прямого регулирования. Классификация базируется на общепринятом разделении транзакционных издержек на *внутренние*, представляющие собой затраты, непосредственно связанные с продвижением товаров и услуг

на рынке собственными силами; *внешние*, включающие все затраты, непосредственно связанные с покупкой услуг сторонних организаций, способствующих продвижению товаров на рынке; *упущенная выгода (потеря доходов)*, такого рода издержки возникают в случаях потери сельхозпредприятиями части выручки в результате расхождений определения качественных показателей товаров и услуг, реализации продукции в сроки и по ценам в ущерб собственной выгоде, потери в результате полной утраты или физического повреждения товара в процессе реализации.

Состав транзакционных издержек на предприятиях МТО

С целью реализации предложенного метода в практике анализа деятельности предприятий МТО нами на основе данных управленческого учета и экспертных оценок, выполненных специалистами корпоративных структур (ООО «Корпорация «Енисей», ОАО «Карбышевское»), произведены расчеты. Эти корпорации поставляют на рынок более половины всех материально-технических ресурсов, потребляемых в сельскохозяйственном производстве региона. Определены общая величина транзакционных издержек и направления затрат по принятой классификации.

Использованы данные ОАО «Семиреченская база снабжения» за 2004 г. Это предприятие осуществляет ввоз в регион и реализацию тракторов и комбайнов, является дилером ОАО «Комбайновый завод Ростсельмаш», имеет технический центр. Общий годовой объем затрат предприятия на все виды деятельности – 23,51 млн руб. В табл. 19 приводятся данные о транзакционных издержках предприятия. За 2004 г. сумма транзакционных издержек составила 6113,4 тыс. руб., что составляет 26% от общей суммы затрат предприятия. В структуре транзакционных издержек внутренние транзакционные издержки занимают 13,4%, внешние – 59,4%, в форме упущенной выгоды и прямой потери доходов – 27,2% [28].

**Трансакционные издержки
ОАО «Семиреченская база снабжения» в 2004 г., тыс. руб.**

Вид трансакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.	Структура издержек, %
Внутренние	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	25,0	0,4
	Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	210,6	3,4
	Расходы на содержание транспортного цеха	240,0	3,9
	Расходы на содержание собственных складских помещений	291,4	4,8
	Прочие	52,5	0,9
<i>Итого</i>		<i>819,5</i>	<i>13,4</i>
Внешние	Реклама, налог на рекламу	318,9	5,2
	Связь (телефон, Internet)	534,8	8,8
	Информационное обслуживание	60,8	1,0
	Консалтинговые услуги, нормативные материалы и др.	215	3,5
	Транспортные услуги	210,0	3,4
	Аренда	60,0	1,0
	Представительские расходы	215,0	3,5
	Аудиторские услуги	62,3	1,0
	Выставки, ярмарки	148,7	2,4
	Услуги по хранению	55,2	0,9
	Судебные издержки, третейский сбор	1450,3	23,7
	Страхование	250,4	4,1
Прочие	50,1	0,9	
<i>Итого</i>		<i>3631,5</i>	<i>59,4</i>
Упущенная выгода (потеря дохода)	Потери доходов в форме недоплаты за выполненные работы по гарантийному обслуживанию комбайнов	292	4,8
	Потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов	756,5	12,4
	Выплата процента за просроченные платежи	253,7	4,1
	Потери, повреждение товаров в процессе реализации	360,2	5,9
<i>Итого</i>		<i>1662,4</i>	<i>27,2</i>
<i>Всего</i>		<i>6113,4</i>	<i>100,00</i>

Совершенствование аналитической работы

Существенные размеры издержек вызывают необходимость ведения управленческого учета, что позволяет их анализировать и принимать решения, направленные на их регулирование. Определение размера собственных реальных расходов в этой сфере обеспечит управленческий учет. В управленческом учете, как известно, основной критерий разделения расходов по видам – их экономическое содержание, а не место в принятой системе бухгалтерского учета. Так как управленческий учет формируется по месту возникновения затрат, основными условиями здесь являются структура управления, состав обязанностей и ответственности. Что касается формирования системы показателей, то обязанности определяют состав функций, а ответственность – статьи расходов.

Если в бизнес-процессе произошел сбой, прервался информационный поток, а за этим последовали дополнительные расходы, то издержки должны относиться именно на то подразделение аппарата управления либо на ту линейную службу, где прервался информационный поток, то есть «по месту возникновения затрат».

Чтобы систематизировать и накопить на соответствующих статьях данные о размере транзакционных издержек по видам, мы рекомендуем ввести документ – «Реестр транзакционных издержек», где следует собирать и обобщать данные по затратам, сгруппированным в классификационные группы: внутренние, внешние, упущенная выгода (потеря дохода).

Накопление за ряд лет учетной информации даст возможность установить реальные размеры транзакционных издержек и регулировать в плановом порядке, предусматривая в системах бюджетирования и бизнес-планирования сокращение издержек в абсолютных размерах.

Механизм управления транзакционными издержками

Исследования позволяют систематизировать данные и предложить механизм управления транзакционными издержками предприятий системы МТО АПК (табл. 20).

**Параметры механизма управления
транзакционными издержками предприятий МТО**

Направления	Вид эффекта
1. Кластерная политика в системе АПК региона	Балансирование интересов субъектов АПК в сфере бизнеса, сокращение всех видов транзакционных издержек
2. Развитие рыночной инфраструктуры	<p>Экономия издержек, связанных с поиском экономической информации, информации о партнере, рынках сбыта</p> <p>Снижение риска оппортунизма – повышение эффективности информационного обмена;</p> <p>– уход от ситуации «незаменимого» покупателя-продавца</p> <p>Обеспечение безопасности сделок и сохранности товаров в пути</p> <p>Снижение транзакционных издержек во взаимных расчетах рыночных контрагентов</p>
3. Повышение эффективности системы правового регулирования	<p>Предупреждение оппортунистического поведения</p> <p>Снижение издержек текущего контроля</p> <p>Снижение издержек на вынужденную защиту</p>
4. Повышение эффективности административного управления	<p>Снижение издержек входа-выхода на рынок</p> <p>Сокращение времени ожидания решений</p>
5. Информатизация	<p>Повышение эффективности информационного обмена</p> <p>Экономия на издержках поиска информации</p> <p>Предупреждение оппортунистического поведения</p>
6. Создание организаций саморегулирования	Экономия на издержках поиска информации, защиты и представления своих интересов
7. Повышение управляемости поведения субъектов хозяйствования	<p>Экономия издержек</p> <p>Снижение риска оппортунизма</p> <p>Повышение возможностей эффективного сбора информации</p> <p>Экономия на издержках мониторинга</p>
8. Стандартизация методов измерения, учета и отчетности	<p>Выделение реальных расходов сельхозтоваропроизводителей</p> <p>Возможность планировать, контролировать и регулировать уровень транзакционных издержек</p> <p>Снижение риска оппортунизма</p> <p>Снижение издержек составления договоров, заключения контрактов</p>

Направления	Вид эффекта
9. Способы реализации продукции	Отстаивание своих интересов на рынке Снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки
10. Интегрированные агропромышленные формирования	Возможность ликвидации посреднических звеньев Рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов Устранение потерь и снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки
11. Государственное регулирование	Сокращение затрат спецификации защиты прав собственности Сокращение административных барьеров Налоговые льготы

Представленный механизм управления издержками обеспечивает возможность для целенаправленного изучения ситуации в сфере регионального АПК с точки зрения выявления проблем, влекущих за собой потери в форме транзакционных издержек.

Направления регулирования транзакционных издержек

Одним из направлений регулирования транзакционных издержек является повышение управляемости поведения субъектов хозяйствования, которое достигается либо путем разработки некоторого коллективного договора, являющегося правилом поведения хозяйствующих субъектов, либо путем выработки некоторых нормативно-правовых актов, обязательных для исполнения всеми субъектами хозяйствования. Речь идет о формировании вертикально интегрированных структур, в которых потоки информации, а также заключение договоров переводится в плоскость технологии. *Стимулом к интеграции в первую очередь является высокая степень неопределенности, а транзакционные издержки растут вместе с неопределенностью.*

При создании вертикально интегрированных структур обеспечивается экономия издержек, поскольку множество контрактов заменя-

ются одним. С другой стороны, снижается риск оппортунизма. В рамках вертикально интегрированных структур существенно повышаются возможности эффективного сбора информации. Внутри таких объединений акцент делается на совместном производстве и, соответственно, на совместном результате. Именно совместное производство позволяет экономить на издержках мониторинга поведения контрагентов. И, наконец, немаловажное значение имеет возможность координации хозяйственной деятельности на основе использования вертикальных связей.

Таким образом, предложенная методика измерения транзакционных издержек позволит сельхозтоваропроизводителям оценить их реальный размер, организовать планирование, учет и анализ указанных издержек, что позволит менеджменту организации принимать правильные управленческие решения по повышению эффективности деятельности предприятия.

Решение проблемы оптимизации транзакционных затрат лежит в плоскости институциональных изменений. Разработка системы управления оптимизацией транзакционных издержек невозможна без учета особенностей агропромышленного комплекса и влияния государственного регулирования на взаимоотношения между субъектами.

ГЛАВА 8. РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКТОВЫХ ЦЕПОЧЕК НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

Продуктовая цепочка

Каждый сельскохозяйственный продукт может быть реализован различными способами. От того, какой именно способ выберет производитель, зависит цена продукции, издержки, а следовательно, прибыль. Разные товары продвигаются от производителя до конечного потребителя различными путями, с помощью так называемых продуктовых цепочек.

Продуктовая цепочка берет свое начало от организации товаропроизводителя либо с личного подсобного хозяйства. Крупная организация может реализовывать свою продукцию непосредственно перерабатывающему предприятию, а может действовать через посредническую организацию, что, как правило, происходит, когда объем продукции недостаточно большой. Личные подсобные хозяйства, производящие продук-

цию в основном для собственного потребления и продающие излишки производства, ввиду небольшого объема не всегда минуя посредника. Посредники в итоге сдают продукцию в переработку, переработанная продукция реализуется предприятиям торговли, которые в свою очередь доводят ее до конечного потребителя. На рис. 17 показаны основные варианты продуктовых цепочек. Представлена доля (в процентах) каждого участника рынка, задействованного в продвижении товара от производителя к потребителю.

Информационное обеспечение рынка

После того как продукция получена и встает вопрос о ее реализации, у товаропроизводителя возникают две основные проблемы: первая проблема – нет информации о том, где, когда и по какой цене можно продать продукцию, вторая – слабо развита рыночная инфраструктура.

Что касается первой проблемы, то в Основных направлениях агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 годы отмечено, что одной из важнейших причин низкой конкурентоспособности предприятий АПК является несовершенство информационного обеспечения продовольственных рынков и связанный с этим большой удельный вес трансакционных издержек в конечной цене продуктов. И это вполне справедливо.

Мы проанализировали публикации районных газет региона, областные периодические издания, содержание передач телевизионных и радиоканалов и практически не обнаружили рубрик с информацией о рынках для сельских товаропроизводителей. Такое же положение и в соседних регионах.

Если сведения о ценах продуктов питания на рынках публикуются регулярно, то мы не нашли информации, которая помогала бы крестьянину-товаропроизводителю сделать выбор по поводу более выгодной продажи зерна, животных, мяса, молока, картофеля. А вариантов для реализации, например скота, множество: увезти в областной или районный центр и реализовать мясокомбинату; забить животных и продать мясо столовой, ресторану, соседям. Можно увезти на Губернскую ярмарку (как это можно сделать в Омске) или реализовать на городском или сельском рынке. Есть варианты продажи скота перекупщику или для дальнейшего откорма (рис. 17).

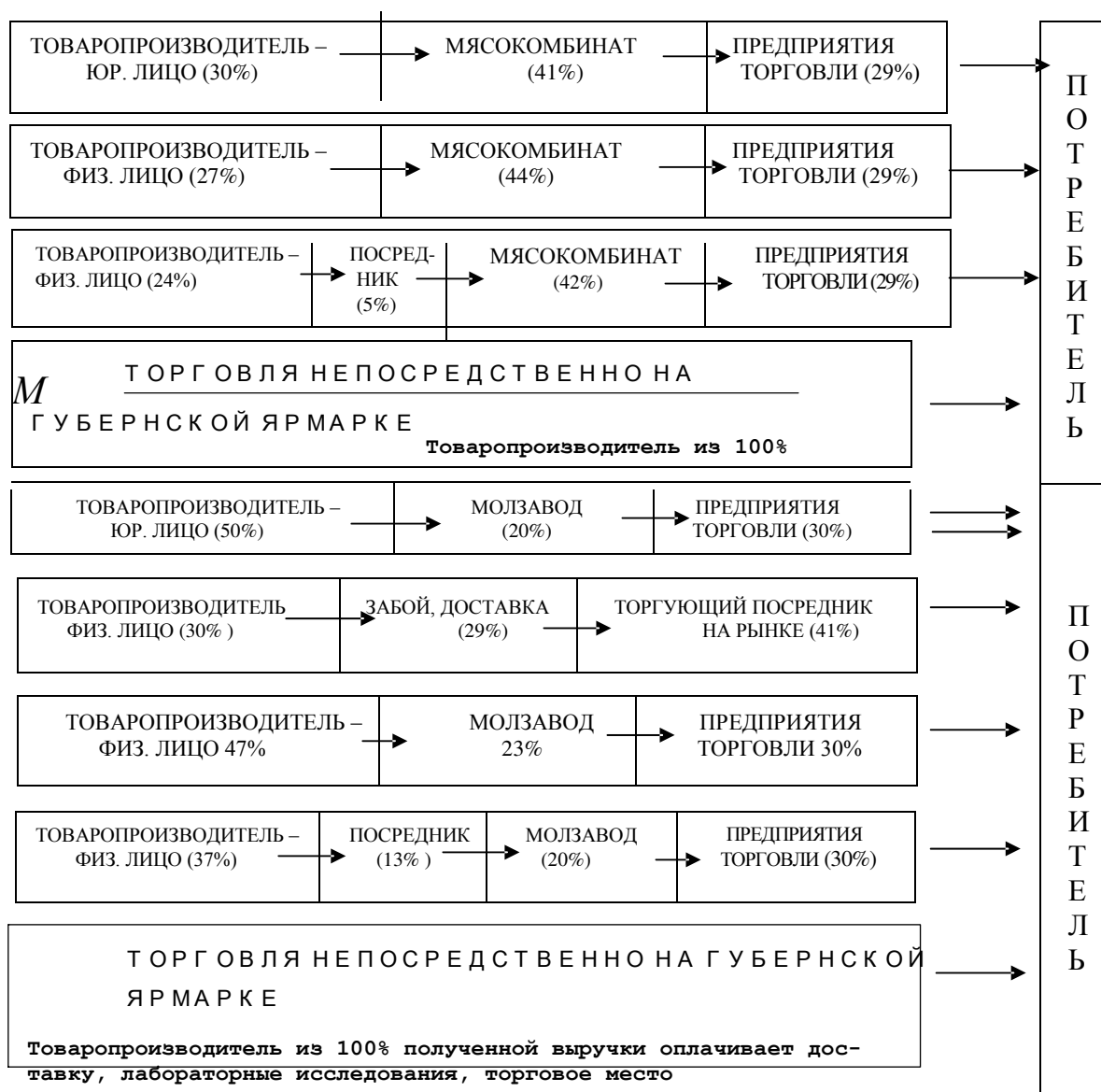


Рис. 17. Варианты продаж по продуктовым цепочкам крупного рогатого скота

Таким образом, существует объективная проблема дефицита информации о ценах на различных рынках по каналам продаж.

Оперативная и достоверная информация о ценах крайне необходима как покупателям, так и продавцам. Чтобы помочь тем и другим, на базе информационно-консультационного центра АПК при ОмГАУ создана система рыночной информации. Эта работа выполняется в соответствии с поручением министерства сельского хозяйства области. Сбор информации о ценах велся и ранее (с 1996 г.), однако основные усилия в этом деле были направлены в основном на то, чтобы собрать сведения и сообщить их в министерство сельского хозяйства. В оперативной работе наших местных предпринимателей эти сведения использовались недостаточно.

Воссоздавая службу в ее новом качестве, мы преследовали цель – сформировать конкурентную среду в торговле сельскохозяйственной продукцией.

Рыночные обзоры – основа для принятия решений

В настоящее время через средства массовой информации публикуются рыночные обзоры. Обзоры включают перечень основных видов сельскохозяйственной продукции и цены за истекшую неделю (декаду), их разброс по городам и районам области. Создана сеть наблюдений. Первичная информация собирается непосредственно у фермеров, в сельскохозяйственных организациях, на перерабатывающих предприятиях, в магазинах, на городских и сельских рынках. Затем исходные данные анализируют статистики и специалисты по изучению рынка.

Каждый, кто сообщает о ценах по своим сделкам, выигрывает, поскольку после систематизации и обобщения эти данные возвращаются к ним обратно в форме целостных обзоров рынка. На основе этих обзоров как продавцы, так и покупатели могут принимать осмысленные решения о том, как распорядиться и деньгами, и товаром. Следует учитывать, что информация по каждому конкретному продавцу-покупателю имеет конфиденциальный характер. Ибо все материалы публикуются в усредненном виде – по району (области).

Обзоры включают три раздела. Первый раздел рассчитан на производителей продукции и крупных заготовителей. В нем содержится сводка цен, по которым закупают продукцию элеваторы, мясокомбинаты, предприятия молочной промышленности. Второй раздел рассчитан на массового покупателя и продавца. Он содержит сведения о ценах в магазинах, на городских и сельских рынках. В третьем разделе дана информация о ценах в соседних областях, на рынках стран СНГ и о мировых ценах. Обзоры также включают сведения о динамике торговой активности, прогнозы тенденций изменения цен, данные о спросе и предложении на рынках аграрной продукции.

Размещаются сведения на сайтах министерства сельского хозяйства Омской области – <http://www.omsk.aris.ru> и аналитического центра ОмГАУ – <http://www.agroresearch.h10.ru> [7,91]. Наличие фактических данных, а также накапливание сведений о ценах по неделям (декадам) за длительный период позволяют участникам прогнозировать возможные сезонные колебания цен. Служба рыночной инфор-

мации создает условия для формирования в регионе инфраструктуры рынка сельскохозяйственной продукции. Очень важно создать обстановку, при которой оперативная рыночная информация станет столь же доступной как, например, сведения о погоде.

Ценовой мониторинг

Оперативная и достоверная информация о ценах крайне необходима как покупателям, так и продавцам. Сведения о ценах на продукцию по каналам продаж на различных рынках помогают руководителю предприятия принять решение о цене, сроках и месте продажи своего товара. Чтобы помочь тем и другим, проводится ценовой мониторинг по следующим направлениям: цены на рынке мясной продукции, молочной продукции и зерна.

Приводим данные мониторинга цен на свинину и говядину (рис. 18, 19).

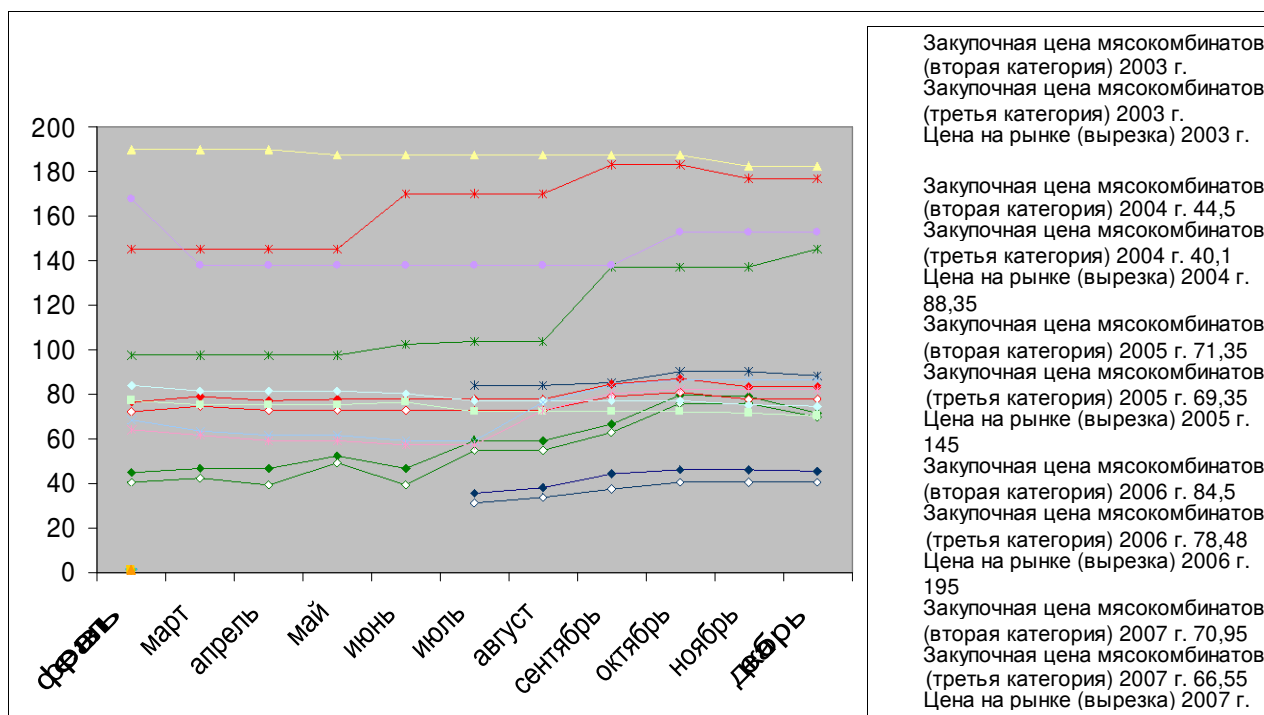


Рис. 18. Динамика цен на свинину в 2003–2007 гг., руб./кг

Наибольшего уровня цена на свинину второй категории при сдаче на мясокомбинат достигла в декабре 2007 г. и составила 86 руб., что больше на 11,8 руб., чем в прошлом году. Если сравнить с ценой за 2003 г. (46 руб.), то мы увидим, что цены за четыре года воз-

росли в среднем в два раза. Цены на свинину третьего класса также достигли своего максимума в декабре 2007 года.

В конце 2004 г. произошел резкий скачок цен на вырезку свиной – 140 руб./1 кг. Хотя в начале этого года цена даже не превышала 100 руб. На протяжении последующих лет ситуация не изменилась. Цены на вырезку продолжают повышаться. Максимальная цена на вырезку наблюдалась в начале 2006 года и составляла 195 руб./кг.

Аналогичная ситуация существует и по ценам на говядину (рис. 19). Наибольший рост цен наблюдается в осенний период (август – ноябрь), в среднем до 20%.

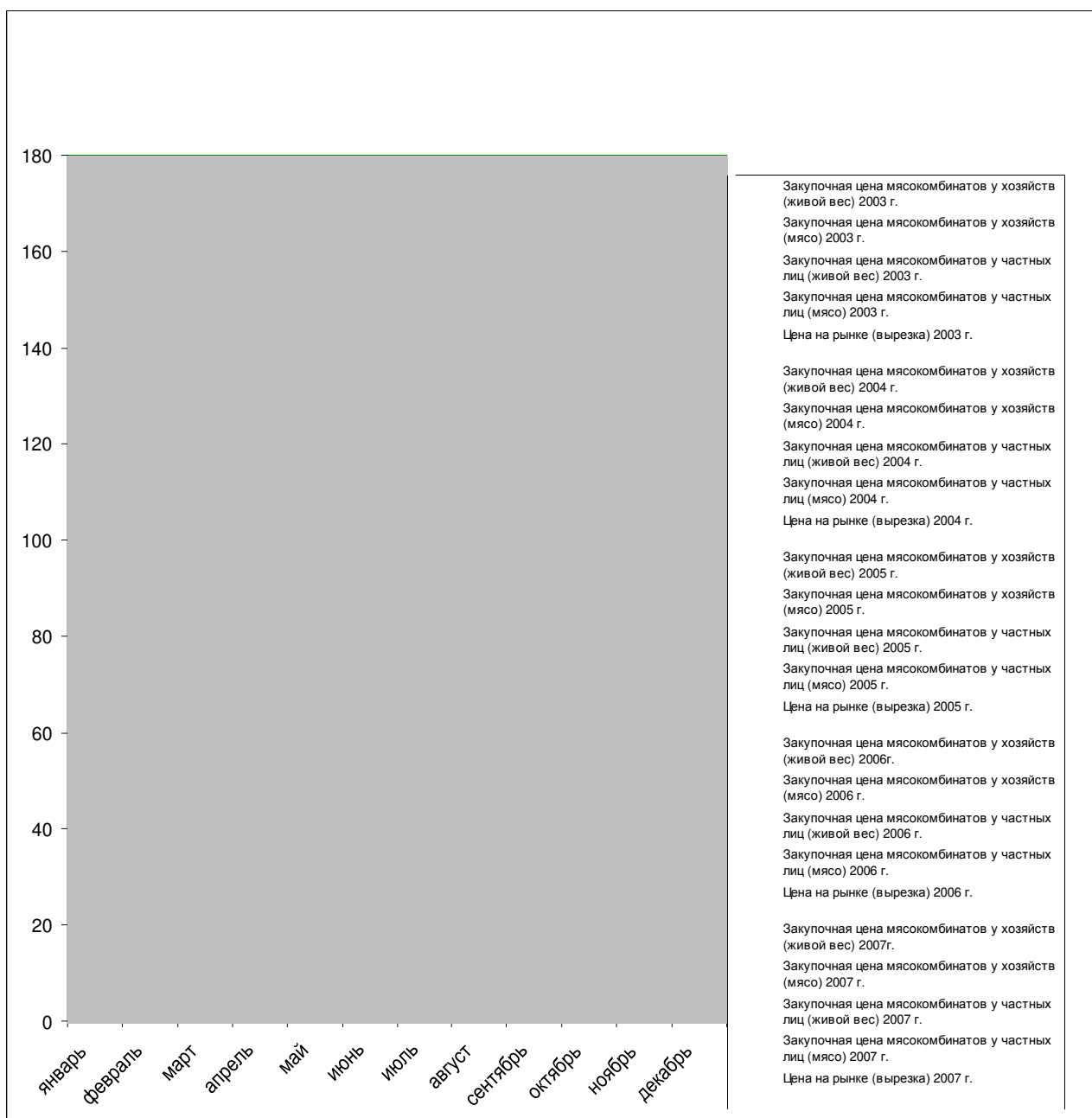


Рис. 19. Динамика цен на говядину в 2003–2007 гг.

Мониторинг цен зерновой продукции позволяет выявить закономерность: цены по которым зерно третьего и четвертого классов сдается на элеваторы, зависят от месяца его реализации. Пик роста цен приходится на летние месяцы, то есть когда новое зерно еще не убрано, а запасы старого истощены. Спад цен приходится на период сбора урожая, то есть на осенние месяцы (рис. 20).

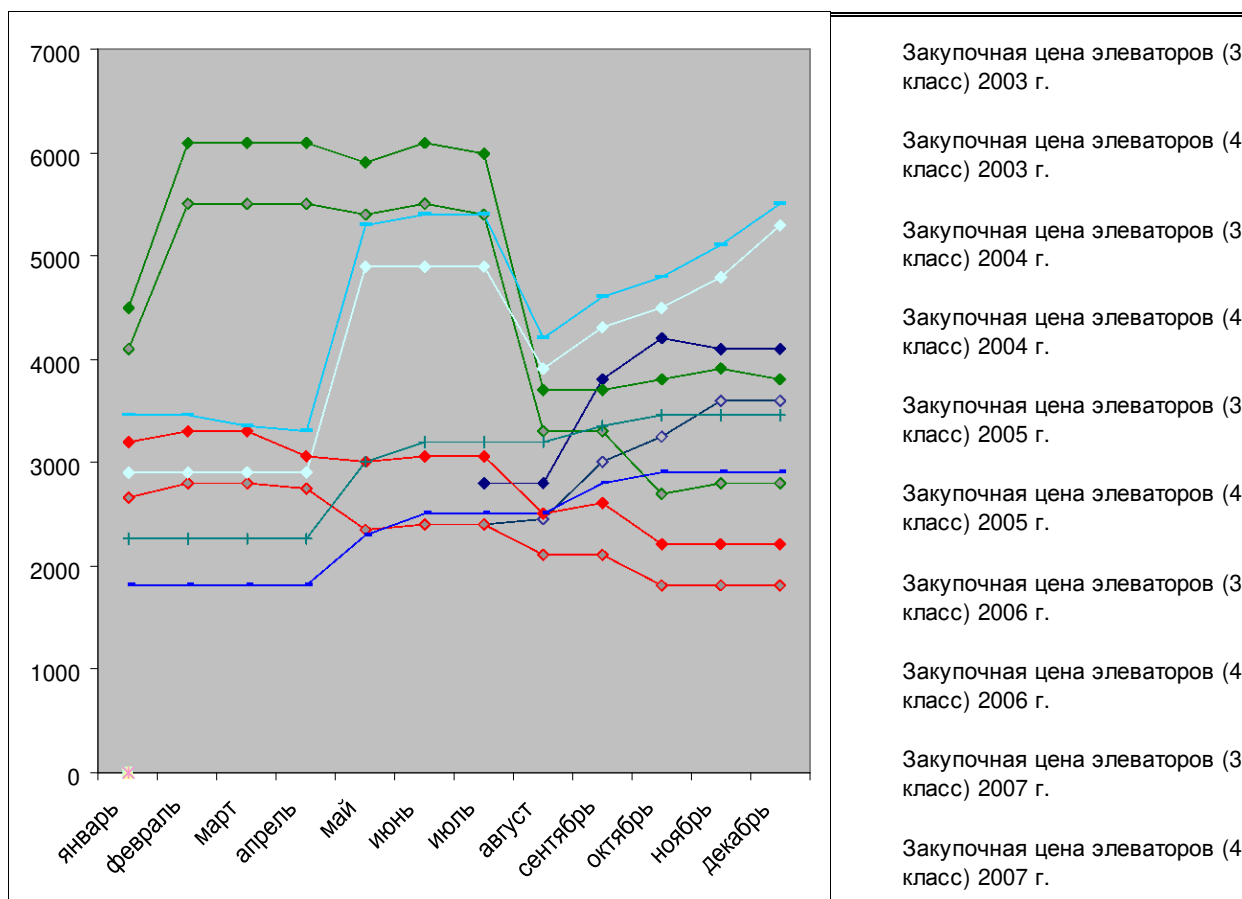


Рис. 20. Динамика цен на зерно в 2003–2007 гг.

Так, наибольший рост цен на зерно наблюдался в 2004 г., когда цена превышала 6000 руб./т. Это обусловлено неурожаем зерновых культур, который оказывает большое влияние на уровень цен. Минимальная цена, которую устанавливал элеватор при закупке зерна, наблюдалась в конце 2005 г., – начале 2006 г. Цена в данный период остановилась на уровне 1800 руб./т.

Динамика цен на молочную продукцию практически одинакова. В течение всего анализируемого периода наблюдается значительный спад цены в мае, июне, июле, августе, это связано с тем, что молоко – это сезонный продукт, получение которого осуществляется в основном в летний период. Поэтому и цены на него уменьшаются (рис. 21).

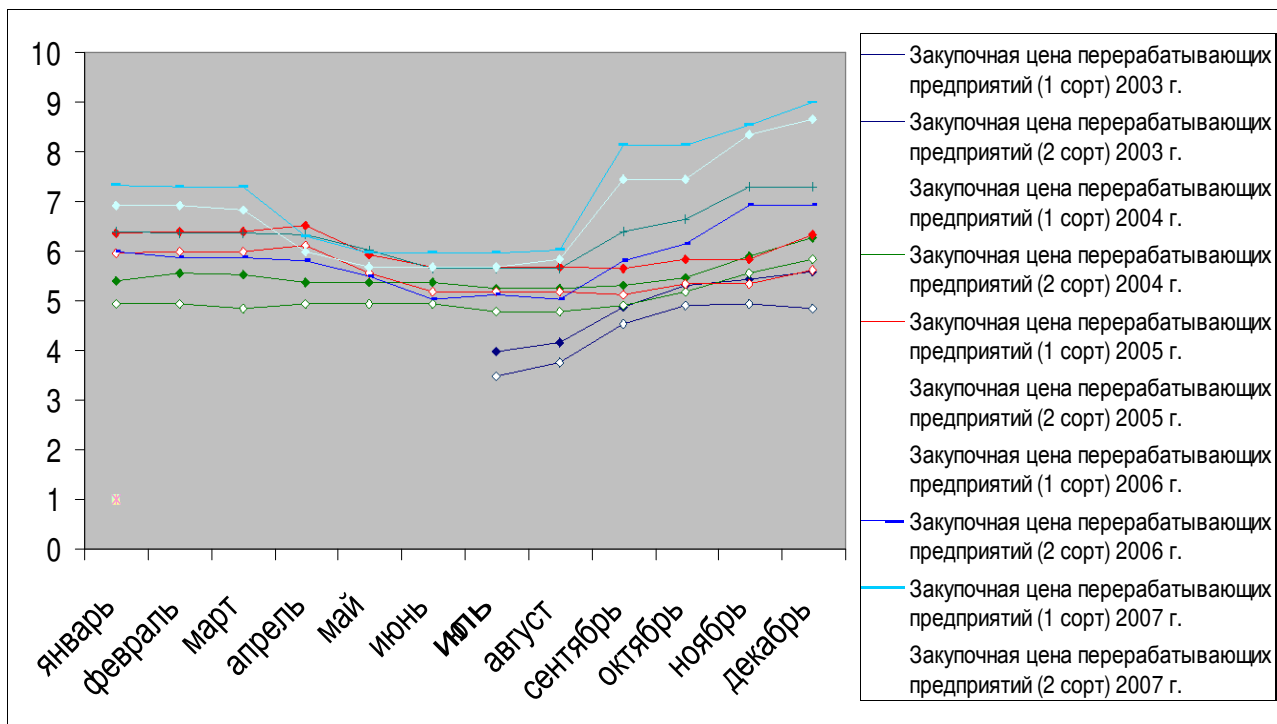


Рис. 21. Динамика цен на молоко в 2003–2007 гг.

Максимальная цена на молоко как 1-го, так и 2-го сорта на омском рынке в 2007 г. составляет 9,00 и 8,66 руб. соответственно. В 2003 г. по сравнению с 2007 г. цены на молоко 1-го и 2-го сорта увеличились на 62 и 72% соответственно.

Таким образом, посредством проведения мониторинга цен на основную сельскохозяйственную продукцию можно определить период роста и спада цен, что позволяет принимать правильные решения, ориентироваться в рыночной ситуации, прогнозировать сезонные колебания цен.

Инфраструктура рынка в формировании транзакционных издержек

В условиях рыночной экономики является нормой наличие конкурентной среды. Но для этого необходим набор рыночных институтов, нужна рыночная инфраструктура. В сложившихся условиях в сельских районах, по сути дела, нет эффективной рыночной инфраструктуры, через которую можно было бы осуществлять обычные рыночные операции. Например, на оптовых рынках, аукционах скота можно было бы собрать в одном месте и продавцов, и покупателей. Потребительские кооперативы по реализации продукции, в противо-

вес монополистам-заготовителям, также помогли бы товаропроизводителям отстаивать свои интересы на рынке.

Стабильно работающие хозяйства, как правило, выбирают более рациональные продуктовые цепочки, избегая услуг многоступенчатого посреднического звена. Данные наглядно подтверждают, что при меньшем количестве участников продуктовой цепочки для товаропроизводителя достигается наибольший экономический эффект от реализации продукции. При реализации мяса или молока непосредственно покупателю на Губернской ярмарке г. Омска товаропроизводитель получает, минуя посредников, практически полную стоимость товара за минусом расходов на забой, доставку, оплату торгового места, государственные сборы.

Несколько иная ситуация складывается при реализации зерна непосредственно покупателю через систему электронных торгов. В этом случае товаропроизводитель получает практически всю стоимость своей продукции (за минусом страховых платежей).

Для зерновой продукции можно выделить еще несколько продуктовых цепочек. Эти схемы формируются в рамках интегрированных структур. Чем больше замыкают в себе эти структуры транзакционных связей, тем меньше издержек на регулирование взаимоотношений между партнерами.

В составе данной системы находятся: зернопроизводящее хозяйство, элеватор, перерабатывающие предприятия, торговая сеть. Зерно, производимое на сельскохозяйственном предприятии, поступает на элеватор, затем либо формируется в оптовую партию для продажи, либо направляется для переработки в муку. В дальнейшем полученная мука идет на выпечку хлеба и хлебобулочных изделий (собственное потребление). Часть муки реализуется через оптовую сеть. При данной схеме (имеет место в крупной корпоративной структуре) интегрированный товаропроизводитель получает полную стоимость зерновой продукции, т. е. 100% (за минусом обязательных налогов и сборов) (табл. 21).

Как видно из данных табл. 21, на всем пути от непосредственного производства продукции до ее конечного потребителя товаропроизводители вынуждены по каждой из маркетинговых функций вступать во взаимодействие с множеством партнеров. Однако в одном случае – это рыночные транзакции, в другом – регулируемые внутри единой организации поставки (в крупных интегрированных системах). Что касается малых и средних участников агропродовольственного рынка, то они самостоятельно вступают во взаимодействие с

многочисленными партнерами и посредниками, теряя при этом ресурсы на купле-продаже товаров и услуг.

Таблица 21

Реализация инфраструктурных функций участниками зернового рынка внутри каждой из форм агроформирований

Функции	Финансово-промышленные группы	Зерновые компании	Объединение собственности участников	Агропромышленные предприятия	Самостоятельные предприятия малых форм
Покупка материально-технических ресурсов	+++	++	++	+	—
Продажа зерна и продуктов его переработки	+++	+++	+++	+++	+
Координация рыночной деятельности	+++	+++	+++	++	—
	+++	+++	+++	++	+
Транспортировка	+++	+++	++	+	—
Переработка	+++	+++	++	+	—
Производственное и агросервисное обслуживание	+++	++	+	++	+
Финансовое обслуживание	+++	+++	++	+	+
Сезонное обеспечение средствами	+++	+++	++	+	—
Лизинг	++	+	+	-	—
Информационно-консультационное обслуживание	+++	++	++	++	—
Правовое обслуживание	+++	+++	+	++	—
Стандартизация	+	+	—	—	—
Снижение риска	++	++	+	—	—
Изучение рынка	+++	+++	++	+	—

Сказанное позволяет заключить, что методом самоорганизации поставщиков и потребителей проблему исключения «паразитирующих» звеньев на рынке продовольствия не решить. Нужна целенаправленная работа по формированию рыночной инфраструктуры в регионе, регулированию рыночной среды.

Важную роль в становлении рыночных отношений в сфере агропродовольственного рынка призваны сыграть программные для сельского хозяйства России документы, среди которых ФЗ № 264 «О развитии сельского хозяйства» и Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. Программа утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. № 446 [3, 4]. Значительная часть государственной помощи должна направляться в сферу формирования рыночной среды – для стимулирования товаропроизводителя за реализованную продукцию. В противном случае государственная поддержка «уходит в песок», оседая в карманах многочисленных посредников, формируя статью транзакционных издержек.

Резюме.

Исследования показали, что величина транзакционных издержек в исследуемых сельскохозяйственных организациях региона составляет 17–35% в составе общих затрат. Все сбои в хозяйственном механизме связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и обязанностей и, как следствие, возникновение дополнительных издержек транзакционного характера. Проявляется это в трудностях, с которыми организации встречаются, когда реализуют продукцию, пользуются производственными услугами, вступают во взаимоотношения с органами управления и различными организациями. Структура рассмотренных в судах споров, статистика хозяйственных преступлений также отражают остроту объективно существующих проблем. Именно эти противоречия и проблемы приводят к возникновению транзакционных издержек. Для выявления и решения данных проблем наиболее подходит проблемно ориентированный анализ. Создание инфраструктуры для сбора, анализа и распространения информации о рынке аграрной продукции является важной формой воздействия государства на процесс реформирования агропромышленного комплекса. Работа в этом направлении является эффективной с точки зрения создания предпосылок и условий для реального реформирования.

Предлагаемая методика оптимизации размера транзакционных издержек при оформлении и заключении договоров позволяет выявить неопределенность и несовершенство контрактных отношений. Эффект инфраструктуры аграрного рынка состоит в следующем: система рыночной информации способствует формированию экономически самостоятельных хозяйствующих субъектов, принятию производителями и потребителями обоснованных решений с точки зрения купли-продажи; обеспечиваются условия для формирования современного сбалансированного рынка аграрной продукции, адаптация его к взаимодействию с рынками аграрной продукции зарубежных стран; создаются условия для принятия обоснованных решений по участию российских предпринимателей в международной торговле аграрной продукцией. Сельскохозяйственные организации, пострадавшие от мошеннических действий, несут и побочные потери. Наиболее серьезными являются значительная потеря времени руководящего состава, существенные затраты времени и средств на судебные разбирательства, а также ущерб, нанесенный репутации и моральному духу членов организации, что также ведет к возникновению транзакционных издержек.

Summary.

Studies have shown that the magnitude of transaction costs in the studied agricultural organizations of the region is 17-35% of the total costs. All failures in the economic mechanism associated with such causes, as the unequal exchange of goods and services, the divergence of the economic interests of the partners, the disparity of rights and obligations and, as a consequence, the additional costs of transactional nature. This is manifested in the challenges organizations meet when we realize products, use production of services, enter into relationships with governments and various organizations. The structure considered in the courts of disputes, statistics of economic crimes also reflect the acuteness of objectively existing problems. These contradictions and problems give rise to transaction costs. To identify and address these issues, the most suitable problem-oriented analysis. Creation of infrastructure for collection, analysis and dissemination of market information of agricultural products is an important form of influence on the process of reforming agriculture. Work in this direction is effective from the point of view of creating prerequisites for real reform.

The proposed method of optimization of the size of transaction costs in the execution and conclusion of contracts allows to identify the uncertainty and the imperfection of contract relations. The effect of infrastructure of agrarian market is: the market information system contributes to the formation of economically independent business entities, the adoption by producers and consumers informed decisions terms of sale; to provide for the formation of the modern balanced market of agricultural products, adapting it to engage with markets of agricultural products of foreign countries; the conditions for informed decision-making on participation of Russian businessmen in international trade of agricultural products. Agricultural organizations, victims of fraud, and are collateral damage. The most serious is the significant loss of time of senior management, substantial costs of time and money on litigation, but also damage the reputation and morale of members of the organization, which also leads to transaction costs.

**Объем и удельный вес произведенной продукции
организациями в АПК региона за 2005–2006 гг.**

Показатель	2005 г.		2006 г.		Доля хозяйства по отношению к показателям по Омской области	
	Омская область	Организация	Омская область	Организация	2005 г.	2006 г.
ОАО «ОМСКИЙ БЕКОН»						
Поголовье свиней (на конец года), гол.	291254	258065	291385	247911	88,6	85,1
Выручка от реализации зерна (в весе после доработки), тыс. руб.	2242600	121281	2536900	116932	5,4	4,6
Выручка от реализации свиней, тыс. руб.	2224900	2084946	2391500	2175685	93,7	90,9
ОАО «ПФ «СИБИРСКАЯ»						
Поголовье птицы всех возрастов (среднегодовое), гол.	3280000	1146000	3627000	1085000	34,9	29,9
Производство яиц в год, тыс. шт.	444581	15469	486288	17574	3,5	3,6
Выручка от реализации птицы (в живом весе), тыс. руб.	931600	732456	964900	762683	78,6	79,0
Выручка от реализации яиц куриных (за 1000 шт.), тыс. руб.	703900	7279	743500	6488	1,03	0,87
ООО «МАНРОС-М»						
Выручка от реализации молока, тыс. руб.	1878900	1400000	2088300	1500000	74,5	71,8

Состав и структура транзакционных издержек ОАО «Калачинский мясокомбинат» за 2004–2006 гг.

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Внутренние	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	–	–	–	–	–	–
	Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	7630	2,62	7950	2,58	8920	2,81
	Расходы на содержание транспортного цеха	28600	9,83	29630	9,63	32132	10,11
	Расходы на содержание собственных складских помещений	6400	2,2	7800	2,53	8100	2,55
	Прочие	106630	36,66	119650	38,87	121540	38,24
<i>Итого</i>		149260	51,31	165030	53,61	170692	53,71
Внешние	Реклама	100	0,03	–	–	–	–
	Связь (телефон, Internet)	5600	1,93	5200	1,69	5400	1,69
	Информационное обслуживание	960	0,33	810	0,26	720	0,23
	Консалтинговые услуги, нормативные материалы и др.	–	–	–	–	–	–
	Транспортные услуги	26320	9,05	27600	8,97	28300	8,9
	Аренда	360	0,12	210	0,07	103	0,03
	Представительские расходы	–	–	–	–	–	–
	Аудиторские услуги	1060	0,36	940	0,31	80	0,03
	Выставки, ярмарки	6200	2,13	6400	2,08	6800	2,14
	Услуги по хранению	720	0,25	680	0,22	610	0,19
Судебные издержки	–	–	–	–	–	–	

Окончание прил. 2

Вид трансакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
	Страхование	38002	13,06	39400	12,79	40520	12,75
	Повышение квалификации	68	0,02	75	0,02	86	0,03
	Измерительная техника	55	0,02	63	0,02	96	0,03
	Юридические услуги	190	0,07	210	0,07	260	0,08
	Лизинговые платежи	–		–		–	
	Стоимость подарков, уплата процентов от стоимости договора, материальное стимулирование контрагентов	–		–		–	
	Прочие	49210	16,92	50520	16,41	52940	16,66
	<i>Итого</i>	129155	44,4	132108	42,91	134915	42,45
Упущенная выгода (потеря дохода)	Потери доходов в форме недоплаты за выполненные работы по гарантийному обслуживанию	160	0,06	–		–	
	Потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов	6400	2,2	5500	1,79	6400	2,01
	Выплата процента за просроченные платежи	5900	2,03	5100	1,66	5500	1,73
	Потери, повреждение товаров в процессе реализации	–		103	0,03	301	0,09
	<i>Итого</i>	12460	4,29	10703	3,48	12201	3,84
<i>Всего</i> ТИ		290875	100	307841	100	317808	100
<i>Всего</i> затрат по организации		952633		998230		1020635	
Уд. вес ТИ			30,5		30,8		31,1

Состав и структура транзакционных издержек ЗАО «Осокинское» за 2004–2006 гг.

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Внутренние	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	–	–	–	–	–	–
	Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	310	0,75	320	0,93	350	1,08
	Расходы на содержание транспортного цеха	2100	5,12	2400	6,98	2100	6,48
	Расходы на содержание собственных складских помещений	220	0,54	245	0,71	320	0,99
	Прочие	15630	38,08	14020	40,79	14820	45,73
<i>Итого</i>		18260	44,49	16985	49,41	17590	54,28
Внешние	Реклама	420	1,02	325	0,95	330	1,02
	Связь (телефон, Internet)	230	0,56	180	0,52	200	0,62
	Информационное обслуживание	580	1,41	321	0,93	350	1,08
	Консалтинговые услуги, нормативные материалы и др.	390	0,95	220	0,64	230	0,71
	Транспортные услуги	285	0,69	152	0,44	163	0,5
	Аренда	211	0,51	150	0,44	192	0,59
	Представительские расходы	315	0,77	201	0,58	245	0,76
	Аудиторские услуги	–		30	0,09	48	0,15
	Выставки, ярмарки	630	1,53	512	1,49	652	2,01
	Услуги по хранению	–		–		–	
	Судебные издержки	–		21	0,06	30	0,09

Вид трансакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
	Страхование	7800	19,0	5100	14,87	4000	12,34
	Повышение квалификации	560	1,36	460	1,34	320	0,99
	Измерительная техника	235	0,57	200	0,58	210	0,65
	Юридические услуги	–		–		–	
	Лизинговые платежи	–		–		–	
	Стоимость подарков, уплата процентов от стоимости договора, материальное стимулирование контрагентов	94	0,23	68	0,19	74	0,23
	Прочие	10563	25,74	9080	26,42	7640	23,58
<i>Итого</i>		22313	54,34	17020	49,54	14684	45,32
Упущенная выгода (потеря дохода)	Потери доходов в форме недоплаты за выполненные работы по гарантийному облсл живанию	–		–		–	
	Потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов	416		330	0,96	133	0,40
	Выплата процента за просроченные платежи	–		–		–	
	Потери, повреждение товаров в процессе реализации	55		32	0,09	–	
<i>Итого</i>		471		362	1,05	133	0,40
Всего ТИ		41044	100	34367	100	32407	100
Всего затрат по организации		124255		105028		88440	
Уд. вес ТИ			33,03		32,7		36,6

Состав и структура транзакционных издержек ОАО «Калачинский молочный комбинат» за 2004–2006 гг.

Вид транзакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Внутренние	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	–	–	–	–	–	–
	Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	1280	5,2	2500	6,68	3400	7,43
	Расходы на содержание транспортного цеха	1000	4,1	1905	5,09	2600	5,68
	Расходы на содержание собственных складских помещений	1168	4,7	1960	5,24	2650	5,79
	Прочие	9032	36,6	12360	33,03	14620	31,93
<i>Итого</i>		12480	50,6	18725	50,04	23270	50,83
Внешние	Реклама	223	0,9	402	1,07	520	1,14
	Связь (телефон, Internet)	196	0,8	310	0,83	410	0,89
	Информационное обслуживание	360	1,5	520	1,39	560	1,22
	Консалтинговые услуги, нормативные материалы и др.	32	0,1	169	0,45	220	0,48
	Транспортные услуги	320	0,3	692	1,85	732	1,59
	Аренда	36	0,1	144	0,38	220	0,48
	Представительские расходы	–		360	0,96	402	0,88
	Аудиторские услуги	–		560	1,49	630	1,38
	Выставки, ярмарки	–		–		22	0,05
	Услуги по хранению	–		–		–	

Вид трансакционных издержек	Форма и составляющие статьи издержек	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
		Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
	Судебные издержки	–		–		15	0,03
	Страхование	5930	24,1	7200	19,24	8400	18,35
	Повышение квалификации	69	0,3	130	0,35	320	0,69
	Измерительная техника	34	0,1	66	0,18	86	0,19
	Юридические услуги	21	0,1	32	0,08	46	0,1
	Лизинговые платежи	–		–		–	
	Стоимость подарков, уплата процентов от стоимости договора, материальное стимулирование контрагентов	70	0,3	81	0,22	93	0,2
	Прочие	4690	19,0	7800	20,84	9600	20,97
	<i>Итого</i>	11981	48,6	18466	49,36	22276	48,64
Упущенная выгода (потеря дохода)	Потери доходов в форме недоплаты за выполненные работы по гарантийному обслуживанию	–		–		–	
	Потери доходов в результате неплатежеспособности контрагентов	81	0,3	92	0,25	101	0,22
	Выплата процента за просроченные платежи	15	0,1	12	0,03	10	0,02
	Потери, повреждение товаров в процессе реализации	90	0,4	120	0,32	132	0,29
	<i>Итого</i>	186	0,8	224	0,6	243	0,53
Всего ТИ		24647	100	37415	100	45789	100
Всего затрат по организации		85980		126920		146280	
Уд. вес ТИ			28,7		29,5		31,3

**Ведомость экспертной оценки содержания проблем,
возникающих у предприятия во взаимоотношениях с партнерами
по рыночной деятельности, и меры по их решению**

Наименование организации _____

Должность эксперта _____

Содержание проблемы по направлениям взаимодействия

1. Реализация скота

2. Реализация молока

3. Реализация зерновой продукции

4. Реализация картофеля и овощей

5. Приобретение техники

6. Приобретение запасных частей и ремонтных материалов

7. Выполнение услуг

8. Энергетическое обслуживание

9. Предложения по совершенствованию механизма регулирования отношений между рыночными контрагентами

10. Предложения по мерам государственного, правового влияния на рыночные процессы

**Обоснование репрезентативности выборки числа
сельскохозяйственных организаций
для проблемно-ориентированного анализа в системе АПК**

Применена нормативная выборка. Выполнена проверка репрезентативности по критерию Стьюдента (t-критерию). Было обработано 18 районов Омской области, расположенных в четырех природно-экономических зонах: степная – Полтавский, Шербакульский, Черлакский, Одесский; южная лесостепная – Омский, Исилькульский, Любинский, Калачинский, Кормиловский, Москаленский; северная лесостепная – Саргатский, Горьковский, Крутинский, Тюкалинский, Большереченский; северная – Тарский, Тевризский, Большеуковский.

Признаки выбора районных муниципальных образований:

Количество сельскохозяйственных организаций. С наибольшим количеством организаций: Омский – 24, Тарский – 21, Полтавский – 14, Любинский – 14, Саргатский – 14, Большереченский – 14, Калачинский – 13, Москаленский – 13, Горьковский – 13, Шербакульский – 12, Тюкалинский – 12, Большеуковский – 11, Черлакский – 10, Кормиловский – 10, Одесский – 9, Исилькульский – 8, Крутинский – 8, Тевризский – 6.

Площадь сельскохозяйственных угодий, га: Полтавский – 207 323, Шербакульский – 171 588, Черлакский – 113 669, Тюкалинский – 130 893, Тевризский – 14 161, Тарский – 44 327, Саргатский – 126 041, Омский – 199 308, Одесский – 104 269, Москаленский – 114 994, Любинский – 142 075, Крутинский – 160 770, Кормиловский – 54 520, Калачинский – 131 144, Исилькульский – 160 010, Горьковский – 57 568, Большеуковский – 26 803, Большереченский – 68 051.

Расположение и близость к основным транспортным коммуникациям и рынку сбыта продукции. Омский район – обеспечен транспортом, с развитой инфраструктурой рынка; Любинский, Калачинский – обеспечены железнодорожным и автотранспортом, находятся в непосредственной близости к основным рынкам сбыта; Саргатский – находится в непосредственной близости к основным рынкам сбыта, связь осуществляется по автомобильной дороге, имеет недостаточно развитую инфраструктуру рынка; Исилькульский – связь с рынком сбыта по железнодорожной и автомобильной дорогам; Полтавский, Шербакуль-

ский, Крутинский, Тюкалинский, Черлакский – удалены от железнодорожного транспорта, связь с рынком сбыта – по автомобильной дороге, имеют недостаточно развитую инфраструктуру рынка.

В таблице представлено число сельскохозяйственных организаций по районам и их доля в общем количестве изучаемых хозяйств.

Количество респондентов

Зона	Количество хозяйств	Количество респондентов, чел.	Доля в выборке, %
<i>Степная зона</i>			
Полтавский	14	3	8,1
Шербакульский	12	3	8,1
Черлакский	10	2	5,4
Одесский	9	1	2,7
<i>Южная лесостепная зона</i>			
Омский	24	5	13,5
Исилькульский	8	1	2,7
Любинский	14	3	8,1
Калачинский	13	3	8,1
Кормиловский	10	1	2,7
Москаленский	13	2	5,5
<i>Северная лесостепная зона</i>			
Саргатский	14	1	2,7
Горьковский	13	1	2,7
Крутинский	8	1	2,7
Тюкалинский	12	2	5,4
Большереченский	14	1	2,7
<i>Северная зона</i>			
Тарский	21	5	13,5
Тевризский	6	1	2,7
Большеуковский	11	1	2,7
<i>Итого</i>	226	37	100,0

Важным моментом в определении необходимого объема выборки является то, чтобы она была репрезентативной. Выборка является репрезентативной, если относительные частоты вариант выборки близ-

ки к соответствующим относительным частотам вариант генеральной совокупности.

Для генеральной совокупности:

x_i	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
n_i	14	12	10	9	24	8	14	13	10	13	14	13	8	12	14	21	6	11
w_i	0,06	0,05	0,04	0,04	0,11	0,04	0,06	0,06	0,04	0,06	0,06	0,06	0,04	0,05	0,06	0,09	0,03	0,05

Итого $n_i = 226$

Для выборки исследования:

x_i	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
n_i	3	3	2	1	5	1	3	3	1	2	1	1	1	2	1	5	1	1
w_i	0,08	0,08	0,05	0,03	0,14	0,03	0,08	0,08	0,03	0,05	0,03	0,03	0,03	0,05	0,03	0,14	0,03	0,03

Итого $n_i = 37$

$$w_1 = 0,06$$

$$w_2 = 0,05$$

$$w_3 = 0,04$$

$$w_4 = 0,04$$

$$w_5 = 0,11$$

$$w_6 = 0,04$$

$$w_7 = 0,06$$

$$w_8 = 0,06$$

$$w_9 = 0,04$$

$$w_{10} = 0,06$$

$$w_{11} = 0,06$$

$$w_{12} = 0,06$$

$$w_{13} = 0,04$$

$$w_{14} = 0,05$$

$$w_{15} = 0,06$$

$$w_{16} = 0,09$$

$$w_{17} = 0,03$$

$$w_{18} = 0,05$$

$$w'_1 = 0,081 \approx w_1$$

$$w'_2 = 0,081 \approx w_2$$

$$w'_3 = 0,054 \approx w_3$$

$$w'_4 = 0,027 \approx w_4$$

$$w'_5 = 0,135 \approx w_5$$

$$\begin{aligned}
w'_6 &= 0,027 \approx w_6 \\
w'_7 &= 0,081 \approx w_7 \\
w'_8 &= 0,081 \approx w_8 \\
w'_9 &= 0,027 \approx w_9 \\
w'_{10} &= 0,054 \approx w_{10} \\
w'_{11} &= 0,027 \approx w_{11} \\
w'_{12} &= 0,027 \approx w_{12} \\
w'_{13} &= 0,027 \approx w_{13} \\
w'_{14} &= 0,054 \approx w_{14} \\
w'_{15} &= 0,027 \approx w_{15} \\
w'_{16} &= 0,135 \approx w_{16} \\
w'_{17} &= 0,027 \approx w_{17} \\
w'_{18} &= 0,027 \approx w_{18}
\end{aligned}$$

На основании этих подсчетов можно сделать вывод, что данную выборку можно считать репрезентативной.

Проверить, является ли выборка репрезентативной, можно и с помощью критерия Стьюдента (t-критерий), который позволяет найти вероятность того, что оба средних значения в выборке относятся к одной и той же совокупности.

Статистика критерия для случая несвязанных, независимых выборок равна:

$$t_{эмп} = \frac{\bar{x} - \bar{y}}{\sigma_{x-y}}$$

где \bar{x} , \bar{y} – средние арифметические в экспериментальной и контрольной группах;

σ_{x-y} – стандартная ошибка разности средних арифметических; находится из формулы:

$$\sigma_{x-y} = \sqrt{\frac{(x_i - \bar{x})^2 + (y_i - \bar{y})^2}{(n-1) \oplus n}}$$

где n – величина выборки.

Далее необходимо сравнить полученное значение $t_{эмп}$ с теоретическим значением t – распределения Стьюдента. Если $t_{эмп} < t_{крит}$, то гипотеза H_0 принимается, в противном случае нулевая гипотеза отвергается и принимается альтернативная гипотеза.

В ходе расчетов было получено $t_{эмп} = 2,02$.

$k = 2n - 2 = 2 \cdot 18 - 2 = 34$, следовательно, $t_{\text{крит}} = 2,032$.

На основании данных подсчетов и того, что полученное значения t-критерия Стьюдента не превышает табличных значений, можно сделать вывод: данную выборку можно считать репрезентативной.

Приложение 7

Информация о рассмотренных спорах в судах первой инстанции с участием организаций АПК за 2004 г. для проблемно-ориентированного анализа

Категория предприятий	2004 г.					
	Истец		Ответчик		Решение	
	Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	Удовлетворить	Отказать
<i>Всего</i>	4927	1818509	2245	2960095	5850	1322
С.-х. предприятия	287	179826	819	232743	792	314
КФХ	59	4905	223	5914	211	71
Органы местного самоуправления	85	3286	126	13103	119	92
Организации ЖКХ	80	12713	157	98282	204	33
Управление ФСС РФ	159	302	4	408	153	10
Управление ФПС РФ	3013	196527	3	292	2683	333
ИФНС РФ по Омской области	650	38514	118	5287	650	118
Энергия, топливо	108	1243163	49	1275959	125	32
Строительные предприятия	103	57947	92	1190013	129	66
Транспортные предприятия	69	16379	55	8582	108	16
Кредитные учреждения	36	28277	10	2886	31	15
Образовательные учреждения	9	633	24	1117	26	7
Министерства и ведомства	12	763	41	4917	20	33

Газоснабжение	9	2344	7	309	8	8
Базы снабжения	26	1896	11	2051	33	4
Прочие организации	222	31034	506	118232	558	170

**Рассмотрение споров в судах первой инстанции с участием
организаций АПК за 2005 г.**

Категории предприятий	2005 г.					
	Истец		Ответчик		Решение	
	Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	Удовле- творить	Отказать
<i>Всего</i>	4490	494923	4655	670564	7421	1724
С.-х. предпри- ятия	273	24561	305	34683	479	99
КФХ	53	683	119	985	159	13
Органы местно- го самоуправле- ния	109	95624	197	9400	215	91
Организации ЖКХ	85	981	93	1059	109	69
Управление ФСС РФ	203	594	19	79	176	46
Управление ПФ РФ	581	98952	496	13592	913	164
ИФНС РФ по Омской области	419	1524	189	974	493	115
Энергия, топливо	124	762	98	591	113	109
Строительные предприятия	107	976	101	953	169	39
Транспортные предприятия	136	1438	99	1946	193	42
Кредитные учреждения	44	216	50	447	82	12
Образовательные учреждения	13	144	24	171	26	11
Министерства и ведомства	1924	22912	2440	23829	3691	673
Базы снабжения	46	5469	53	237125	64	35
Прочие:	373	240087	372	344730	539	206
– воинские части						
– пожарные части						
Сибирьтеле- ком						

Рассмотрение споров в судах первой инстанции с участием организаций АПК за 2006 г.

Категория предприятий	2006 г.					
	Истец		Ответчик		Решение	
	Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	Удовлестворить	Отказать
<i>Всего</i>	1620	475485	929	202819	1453	1096
С.-х. предприятия	125	39953	254	106310	304	75
КФХ	9	1599	31	2689	23	17
Органы местного самоуправления	49	51054	56	10465	73	32
Организации ЖКХ	21	3457	42	13993	55	8
Управление ФСС РФ	23	2523	8	984	20	11
Управление ПФ РФ	956	59901	6	699	291	671
ИФНС РФ по Омской области	52	16747	95	337	124	23
Энергия, топливо	62	39196	24	4230	66	20
Строительные предприятия	12	11443	12	2395	17	7
Транспортные предприятия	2	232	4	112	5	1
Кредитные учреждения	30	108969	7	1055	32	5
Образовательные учреждения	1	1212	25	45839	10	16
Министерства и ведомства	101	1001	61	19699	38	124
Базы снабжения	2	52	0	0	1	1
Прочие организации	175	138146	304	132462	394	85

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Гражданский кодекс РФ*: Справочно-правовая система КонсультантПлюс: Версия «Проф.».
2. *Налоговый кодекс РФ*: Справочно-правовая система КонсультантПлюс: Версия «Проф.».
3. *Постановление* Правительства Российской Федерации «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» от 14.07.07 № 446.
4. *Федеральный закон* от 29.12.06 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».
5. *Алимбаев Т.А.* Кластерная политика в инновационном техническом перевооружении сельского хозяйства региона / Т.А. Алимбаев // Омский вестник. – 2006. – № 7. – С. 64–69.
6. *Анализ* финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.biodiversity.ru/coastlearn/policy_rus/problem-analisis.html
7. *Аналитический центр ОмГАУ* [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agroresearch.h10.ru>
8. *Аузан А.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования / А. Аузан // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 74–78.
9. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
10. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа: учебник. – 4-е изд., доп. и перераб / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
11. *Барсукова С.* Август 1998 года и практика российского предпринимательства / С. Барсукова // Pro et Contra. – 1999. – Т. 4. – Вып. 2.
12. *Барсукова С.Ю.* Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек / С.Ю. Барсукова // Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси) / под ред. М.А. Портного. – М.: МОНФ, 2000.
13. *Барсукова С.Ю.* Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса / С.Ю. Барсукова // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 1. – С. 108–119.
14. *Биушкин А.В.* Управленческое представление издержек хозяйствующего субъекта: учебник / А.В. Биушкин. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 132 с.
15. *Болдырев В.Н.* Исследование влияния коррупции в экономике региона / В.Н. Болдырев // Вестник ВГУ, экономика и управление. – 2004. – № 1. – С. 47–50.
16. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория: учебник / Е.Ф. Борисов – М.: Юрайт-М, 2002. – 384 с.

17. *Бурков А.Л.* Трансакционные издержки как критерий эффективности реформирования отношений собственности / А.Л. Бурков. – Екатеринбург: УрО РАН, 1999. – 40 с
18. *Бухонова С.В.* Возможности применения теории трансакционных издержек в управлении инновационной деятельностью / С.В. Бухонова // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 3. – С. 78–80.
19. *Вахрушина М.А.* БУУ: учебник / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2004. – 570 с.
20. *Виноградова М.Ю.* Формирование трансакционных издержек в логистике хозяйственных связей: автореф. дис... канд. экон. наук / М.Ю. Виноградова. – СПб., 2002. – 44 с.
21. *Волков В.А.* Экономика предприятия: курс лекций / В.А. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 280 с.
22. *Вольчик В.В.* Курс лекций по институциональной экономике / В.В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000.
23. *Гаркуша С.* Хозяйствовать с минимальными затратами / С. Гаркуша // Экономика сельского хозяйства России. – 2005. – № 8
24. *Гатаулин А.М.* Издержки производства сельскохозяйственной продукции: методология измерения и пути снижения / А.М. Гатаулин. – М.: Экономика, 1983. – 183 с.
25. *Годовая*, полугодовая отчетность арбитражного суда Омской области за 2004 г.
26. *Годовая*, полугодовая отчетность арбитражного суда Омской области за 2005 г.
27. *Годовая*, полугодовая отчетность арбитражного суда Омской области за 2006 г.
28. *Годовой отчет* ОАО «Семиреченская база снабжения» за 2004 год.
29. *Годовые отчеты* ЗАО «Осокинское» за 2004–2006 гг.
30. *Годовые отчеты* ОАО «Калачинский молочный комбинат» за 2004–2006 гг.
31. *Годовые отчеты* ОАО «Калачинский мясокомбинат» за 2004–2006 гг.
32. *Годовые отчеты* ОАО «Омский бекон» за 2004–2006 гг.
33. *Годовые отчеты* ОАО «Птицефабрика «Сибирская» за 2004–2006 гг.
34. *Годовые отчеты* ООО «Манрос-М» за 2004–2006 гг.
35. *Головина Т.А.* Основные концепции оптимизации себестоимости продукции / Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2005. – № 4. – С. 63–76.
36. *Гордеев А.В.* Актуальные проблемы развития сельского хозяйства Российской Федерации / А.В. Гордеев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 8.
37. *Грузинов В.П.* Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.П. Грузинова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 535 с.
38. *Гукова А.В.* Трансакционные издержки в системе производственной инфраструктуры / А.В. Гукова // Финансы. – 1999. – № 4. – С. 79–83

39. *Гусарова Л.В.* Непроизводительные транзакционные издержки в экономике России: V Всероссийский симпозиум по прикладной и промышленной математике (весенняя сессия). – Кисловодск, 2004.
40. *Ерижев М.К.* Развитие методов управления затратами, учета и калькулирования себестоимости / М.К. Ерижев // *Экономический анализ: теория и практика.* – 2004. – № 10. – С. 78–80.
41. *Заводчиков Н.Д.* Методологические основы управления затратами и прибылью в организациях агропродовольственного сектора экономики / Н.Д. Заводчиков. – Оренбург: Изд. центр ОГАУ, 2006. – 56 с.
42. *Зонова А.В.* Учет затрат и расходов: основание разграничения и методика учета / А.В. Зонова // *Экономика сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий.* – 2003. – № 10. – С. 34–36.
43. *Инвестиционное будущее компании* // *ПРОДО Диалог.* – 2007. – № 9. – С. 9–10.
44. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – ИМЭМО, 1990.
45. *Капелюшников Р.И.* Категория транзакционных издержек // Как это делается. Фин., соц. и информацион. Технологии. Исследования разработки: сб. науч. ст. / Институт коммерческой инженерии. – М.: ИКИ, 1994. – Вып. 3. – С. 25–48.
46. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 68–70.
47. *Ковалев В.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
48. *Ковалев М.Н.* К вопросу проблемно-ориентированного подхода в менеджменте / М.Н. Ковалев // *Менеджмент в России и за рубежом.* – 2005. – № 5. – С. 13–20.
49. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства / Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агирбов, Н.А. Серова и др. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 384 с.
50. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков: курс лекций / Н.Я. Коваленко. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»: Изд-во ЭКМОС, 1998. – 448 с.
51. *Коваль Л.С.* Транзакционные издержки, связанные с заключением договоров / Л.С. Коваль // *Право и экономика.* – 2005. – № 10.
52. *Кокорев В.Е.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В.Е. Кокорев // *Вопросы экономики.* – 1996. – № 12. – С. 61–72.
53. *Кокорев В.Е.* Транзакционные издержки «AD VALOREM» // Фактор транс-акционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / В.Е. Кокорев; под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. фак., ТЕИЧ, 1998. – С. 71–87.
54. *Котляров С.А.* Управление затратами / С.А. Котляров. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.

55. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2 – С. 94.
56. Кочанов М.А. Экономические отношения в системе производственного обслуживания сельского хозяйства / М.А. Кочанов. – М., 1998. – С. 8–13.
57. Крячкова Л.И. Издержки производства и их оптимизация в сельском хозяйстве / Л.И. Крячкова. – Курск: Изд-во КГСХА, 2000. – 160 с.
58. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: учебник / Я.И. Кузьминов. – М.: Юристъ, 2003. – С. 144–183.
59. Курченков В.В. Трансакционный подход к анализу процесса формирования рыночных структур в российской экономике / В.В. Курченков // Экономика строительства. – 1995. – № 2.
60. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации / Дж. К. Лафта. – М., 1999.
61. Лебедев В.Г. Управление затратами на предприятии / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова. – СПб.: ГИЭА, 1996. – 312 с.
62. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки / А. Ляско // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 42–58.
63. Ляско А. Трансакционные издержки франчайзинговых и лицензионных контрактов / А. Ляско // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 64–80.
64. Макарьева В.И. Состав и учет затрат, включаемых в себестоимость: промышленность, торговля, сельское хозяйство, наука, банки / В.И. Макарьева: сб. нормативных документов. – М.: Книжный мир, 1998. – 440 с.
65. Макин Г. Организация управления в АПК в современных условиях / Г. Макин // АПК: экономика, управление. – 1999. – № 1.
66. Малахов С. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии трансакционных издержек и издержек коллективного действия) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 114–123.
67. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1996. – № 10. – С. 89–102.
68. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 77–86.
69. Марочная В.Д. Стратегический менеджмент: учебник / В.Д. Марочная, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288 с..
70. Менар К. Экономика организаций / К. Менар. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 159 с.
71. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: учебник / К. Менар; под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – Гл. 1.3. – С. 113–151.
72. Михайлова О.Р. Защита интересов налогоплательщика в арбитражном суде / О.Р. Михайлова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. – 192 с.

73. *Мицкевич А.* Управление затратами и прибылью / А. Мицкевич. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – 192 с.
74. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
75. *Норт Д.К.* Институты и экономический рост: историческое введение / Д.К. Норт. – М., 1993. – С. 71.
76. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики / Р.М. Нуреев. – М.: НОРМА-М., 2000. – 572 с.
77. *Олейник А.* Издержки и перспективы реформы в России: институциональный подход / А. Олейник // МЭиМО. – 1998. – № 1. – С. 18–29.
78. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 415 с.
79. *Осмоловец С.* Трансакционные издержки белорусской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaspadar.com/modules.php?name=New&file=article&sid=218.2004>.
80. *Панженская И.Г.* Методика учета трансакционных издержек / И.Г. Панженская // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 19. – С. 62–64.
81. *Пантелеева О.* Трансакционные издержки в агробизнесе и их снижение путем посредничества / О. Пантелеева // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2004. – № 5. – С. 3–5.
82. *Пиличев Н.А.* Управление агропромышленным производством: учеб. пособие для вузов / Н.А. Пиличев. – М.: Колос, 2001. – 293 с.
83. *Попов Е.* Трансакционные издержки в переходной экономике / Е. Попов, В. Лесных // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 3. – С. 72–77.
84. *ПРОДО: Стратегия в действии // ПРОДО Диалог.* – 2007. – № 9. – С. 4–8.
85. *Противоречия, связанные с измерением трансакционных издержек / К. Менар; под общ. ред. А. Олейника // Институциональная экономика: учебник.* – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 138–143.
86. *Пястолов С.М.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд., стереотип / С.М. Пястолов. – М.: Издательский центр «Академия»; «Мастерство», 2002. – 336 с.
87. *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В. Радаев. – М.: Центр политических технологий, 1998. – С. 16.
88. *Радаев В.В.* Российский бизнес: структура трансакционных издержек / В.В. Радаев // Общественные науки и современность. – 1999. – № 6. – С. 5–19.
89. *Романов Л.Е.* Анализ хозяйственной деятельности / Л.Е. Романов. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 320 с.
90. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд., испр. и доп / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 344 с.

91. Сайт министерства сельского хозяйства Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.omsk.aris.ru>
92. Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. – М.: Советская энциклопедия, 1984. – С. 624.
93. Стукач В. Трансакционные издержки в АПК: измерение, информация, регулирование: монография / В.Ф. Стукач, Е.А. Асташова, О.В. Шумакова. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2008 – 130 с.
94. Стукач В. Управление трансакционными издержками в АПК / В. Стукач // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 3. – С. 18–20.
95. Суворова С. Трансакционные издержки: особенности признания в учетной системе для целей управления / С. Суворова // Проблемы теории и практики управления. – 2006 – № 10. – С. 48–52.
96. Управление качеством и трансакционные издержки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.big.spb.ru/publications/other/qm/upr_quality_and_tranc_izderg.shtml
97. Финансово-экономический словарь / под ред. М.Г. Назарова. – М.: АО «Финстатинформ», 1995. – 224 с.
98. Финансовые итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2004. – 61 с.
99. Финансовые итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2005. – 62 с.
100. Финансовые итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2006. – 60 с.
101. Хотинская Г.И. Особенности механизма формирования затрат и пути их снижения на предприятиях бытового обслуживания населения (на примере непроизводственных видов услуг) Г.И. Хотинская. – М.: МТИ Минбыта РФ, 1985.
102. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 23–30.
103. Чапала М.Г. Трансакционные издержки финансово-промышленной группы / М.Г. Чапала, А.Г. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/collection/chapala.htm>
104. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 368 с.
105. Чурин А.С. Проблемно-ориентированный механизм устойчивого развития предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.С. Чурин. – Воронеж, 2007. – С. 3.
106. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: Новые методы увеличения конкурентоспособности / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – С. 27–29.
107. Шашитко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экон. анализ) / А. Шашитко // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 32–49.

108. *Шаститко А.* Неинституциональный подход в экономическом анализе: постановка проблем / А. Шаститко // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. факультет, ТЕИС, 1998. – С. 123–152.
109. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп / А.Е. Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 591.
110. *Шаститко А.Е.* Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 65–86.
111. *Шаститко А.Е.* Транзакционные издержки и внешние факторы / А.Е. Шаститко. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1997. – 47 с.
112. *Шутов В.В.* Учет фактора транзакционных издержек в интегральном показателе экономической эффективности сельхозпредприятий / В.В. Шутов // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 32–36.
113. *Экономический анализ: учебник для вузов* / под ред. профессора Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527 с.
114. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение: вопросы теории / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98–107.
115. *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. 1993. – Т. 1. Вып. 2. – С. 53.
116. *Alchian A.A. Woodward S.* The firm is dead, long live the firm: a review of O. E. Williamson's «The economic institutions of capitalism» // Journal of Economic Literature. – 1988. – V. 26. – № 1.
117. *Chueng S.* The Myth of Social Costs. L. – 1978. – P. 52.
118. *Coase R. H.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, 31–44, October. – 1960.
119. *Demsetz H.* The cost of Transacting. Quarterly Journal of Economics. – 1968. – 82 (1) – P. 33–53.
120. *Furuboth E. G.* Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor, University of Michigan Press, 2000.
121. *Milgrom P.* Bargaining Costs, Influence Costs and the Organization of Economic Activity. Perspectives on Positive Political Economy. – Cambridge, 1990.
122. *North D., Wallis J.* Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of the Income and Wealth Series / Ed. by S. Engerman and R. Gallman. – Chicago: University of Chicago Press, 1986, chap. 3. – P. 95–161.
123. *PricewaterhouseCoopers:* Экономические преступления: люди, культура и механизмы контроля. Четвертый всемирный обзор экономических преступлений.
124. *Rose R.* Getting by without Government: Everyday Life in a Stressful Society // Studies in Public Policy. – 1994. – № 227.
125. *Wallis J.J.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870–1970. Long-term Factors in American Economic Growth. – Chicago, 1986.

126. *Williamson O.E.* The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964; *Williamson O. E.* The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations, *University of Pennsylvania Law Review*, 122: 1439-1469, June. – 1974.

127. *Winiiecki J.* Formal Rules, Informal Rules and Economic Performance: An Organizing Framework // *Acta Oeconomica*. 2000/2001. – № 5. – P. 147.

Problem-oriented analysis of transaction costs in the agricultural economy of the region: diagnostics, solution

Stukach, Victor and Shumakova, Oksana

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education
Omsk State Agrarian University, 2, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk

Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в аграрной экономике региона: диагностика, решения

Стукач Виктор Федорович, Шумакова Оксана Викторовна

Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 644008, г.
Омск, Институтская площадь, 1

Научное издание

Стукач Виктор Федорович
Шумакова Оксана Викторовна

Монография

Печ. л. 9,25(8,6). Уч.-изд. л. 8,86.

Редакционно-полиграфический отдел издательства ФГБОУ ВО Омский
ГАУ.