



Munich Personal RePEc Archive

Transaction costs in the agrarian market: measurement, regulation, optimization

Stukach, Victor and Astashova, Ekaterina and Shumakova,
Oksana

Omsk states agrikulture university

September 2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/78031/>
MPRA Paper No. 78031, posted 01 Apr 2017 13:23 UTC

Transaction costs in the agrarian market: measurement, regulation, optimization.

*Stukach, Victor end Astashova, Ekaterina end Shumakova, Oksana

Omsk State Agrarian University named after PA Stolypin (Omsk, Russia) *orcid.org/0000-0002-9911-6286, <http://www.researcherid.com/rid/H-1016-2012>, тел 89136665361 vic.econ@mail.ru

Abstract. *The monograph examines the scientific basis for the formation and management of transaction costs in the agricultural market, as well as their measurement, regulation and optimization in terms of the proportions between the transformation and transaction costs. The questions of the methodology for measuring transaction costs in agricultural organizations, the selection of the most rational chains in the sales system, and the direction of state regulation of the transaction costs of the agroindustrial complex are disclosed. The materials of the region show the dynamics of the cost component in the agrarian production of the regional agro-industrial complex. The analysis of transformation costs in the agricultural organizations of the region is carried out, costs in the sphere of production, marketing, management accounting are investigated. The information requirements of the participants of the agrarian market are considered, the classification of consumers of information is given, and information and analytical systems of the Internet are presented. The work is addressed to employees of regional government bodies, market research specialists, heads of organizations, farmers, scientists, teachers and students of agricultural universities.*

Keywords. *transaction costs (tc), method of measuring transaction costs, transaction costs in agriculture, vehicle manufacturer, tc circulation, agriculture specificity, information needs, market infrastructure*

Summary. *The need to allocate transaction costs and manage them in the agro-industrial complex arises in connection with the transition to market relations and the provision to agricultural organizations of the ability to independently determine counterparties. In everyday practice, agricultural enterprises, in the process of interacting with market counterparties, face unresolved problems and contradictions caused by the nonequivalent exchange of goods and services, the dissolution of economic interests among partners, and the inadequacy of rights and obligations that directly increase the costs of market transactions.*

Transaction costs should be understood as an economic assessment of losses arising in the process of coordinating the activities of economic agents. The specific nature of transaction relations in agriculture is determined by the characteristic features of the agrarian sector. Transaction costs account for more than a quarter of total costs. Therefore, their reduction, optimization and management represents an actual and very significant direction in reducing the cost of production, increasing profitability and profit of the enterprise.

Transaction costs express "the price that any economic system pays for the imperfections of its markets. The closer the economy to Walras's general equilibrium model, the lower is the level of transaction costs, and vice versa. For example, the absence of an institution regulating commercial

credit is expressed in transaction costs in the form of non-payments; The absence of the institution of arbitration leads to the costs of non-performance of the contract, etc. In this way, transaction costs form the public demand for institutions, and also serve as a source for the functioning of social, political and economic institutions.

Therefore, in the scientific substantiation of any economic reform, which primarily changes the institutional factors of economic life, it is necessary to allow and define measures aimed at minimizing the positive transaction costs.

Transaction costs limit the ability of economic agents, as a result of which transaction participants are interested in their reduction and will be ready to take the necessary measures for this. However, traditional accounting systems can not yet provide agricultural organizations with information to answer the question of whether it is possible at all and under what circumstances saving on transaction costs in the market. Therefore, along with the identification of transaction costs, serious problems are their assessment and choice of ways to minimize.

We can draw the following conclusions:

-The need to allocate transaction costs and manage them in the agro-industrial complex arises in connection with the transition to market relations and the provision to agricultural organizations of the ability to independently determine counterparties.

-Transaction costs represent an economic assessment of losses arising in the process of coordinating the activities of economic agents.

Specific features of the agricultural sector have an impact on the peculiarities of transaction relations in agriculture. Consequently, the study of transactional relations in the agroindustrial complex represents an independent scientific and practical problem.

Трансакционные издержки на аграрном рынке: измерение, регулирование, оптимизация.

*Стукач Виктор Федорович, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9911-6286>, ResearcherID: H- 1016-2012, 2, тел 89136665361 vic.econ@mail.ru

Асташова Екатерина Анатольевна, Шумакова Оксана Викторовна

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина», Россия, г. Омск, Институтская площадь,1

Аннотация. *В монографии рассматриваются научные основы формирования и управления трансакционными издержками на аграрном рынке, а также их измерение, регулирование и оптимизация с точки зрения пропорций между трансформационными и трансакционными затратами. Раскрываются вопросы методики измерения трансакционных издержек в сельскохозяйственных организациях, выбора наиболее рациональных цепочек в системе сбыта, направления государственного регулирования трансакционных издержек АПК. На материалах региона представлена динамика затратной составляющей в сфере аграрного производства регионального АПК. Выполнен анализ трансформационных издержек в сельскохозяйственных организациях региона, исследованы издержки в сфере производства, маркетинга, управленческого учета. Рассмотрены информационные потребности участников*

аграрного рынка, дана классификация потребителей информации, а также представлены информационно аналитические системы сети Интернет.

Работа адресована работникам региональных органов управления, специалистам по изучению рынка, руководителям организаций, фермерам, научным работникам, преподавателям и студентам сельскохозяйственных вузов.

Ключевые слова. Трансакционные издержки (ти), методика измерения трансакционных издержек, трансакционные издержки в апк, ти в производстве, ти в обращении, сельскохозяйственная специфика, информационные потребности, рыночная инфраструктура.

Резюме. Необходимость выделения трансакционных издержек и управления ими в АПК возникает в связи с переходом к рыночным отношениям и предоставлением сельскохозяйственным организациям возможности самостоятельно определять контрагентов. В повседневной практике сельскохозяйственные предприятия в процессе взаимодействия с рыночными контрагентами сталкиваются с нерешенными проблемами и противоречиями, обусловленными неэквивалентным обменом товарами и услугами, расхождением экономических интересов у партнеров, несоответствием прав и обязанностей, которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных трансакций.

Под трансакционными издержками следует понимать экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов. Специфика трансакционных отношений в сельском хозяйстве определяется характерными особенностями аграрного сектора. На долю трансакционных издержек приходится свыше четверти общих затрат. Поэтому их сокращение, оптимизация и управление ими представляет актуальное и весьма существенное направление в снижении себестоимости продукции, росте рентабельности и прибыли предприятия.

Трансакционные издержки выражают «цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков. Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот. Например, отсутствие института, регулирующего коммерческий кредит, выражается трансакционными издержками в форме неплатежей; отсутствие института арбитража ведет к издержкам неисполнения контракта и т. д. Именно таким образом трансакционные издержки формируют общественный спрос на институты, а также служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов.

Поэтому в научном обосновании любой экономической реформы, изменяющей в первую очередь именно институциональные факторы экономической жизни, необходимы допущение и определение мер, направленных к минимизации положительных трансакционных издержек. Трансакционные издержки ограничивают возможности экономических агентов, вследствие этого участники сделок заинтересованы в их сокращении и будут готовы предпринимать необходимые для этого меры. Вместе с тем традиционные системы учета пока не могут обеспечить сельскохозяйственные организации информацией для ответа на вопрос, возможна ли вообще и при каких обстоятельствах экономия по трансакционным издержкам на рынке. Поэтому наряду с идентификацией трансакцион-

ных издержек серьезными проблемами являются их оценка и выбор путей минимизации.

Можно сделать следующие выводы:

-Необходимость выделения транзакционных издержек и управления ими в АПК возникает в связи с переходом к рыночным отношениям и предоставлением сельскохозяйственным организациям возможности самостоятельно определять контрагентов.

-Транзакционные издержки представляют собой экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов. Специфические черты аграрного сектора оказывают влияние на особенности транзакционных отношений в сельском хозяйстве. Вследствие этого исследование транзакционных отношений в АПК представляет самостоятельную научную и практическую проблему.

Библиографический список

1. *О комплексной программе развития инфраструктуры товарных рынков РФ в период 1998–2005 гг.:* постановление Правительства РФ от 03.08.96 № 936 [Электронный ресурс] – Электронная база данных «Кодекс», разд. «Законодательство Российской Федерации».

2. *О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах:* федеральный закон от 06.08.01 № 110-ФЗ (ред. от 13.03.2006) [Электронный ресурс] – Электронная база данных СПС «КонсультантПлюс: Система «Налоги. Бухучет», 2006.

3. *Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях:* утв. приказом Министерства сельского хозяйства РФ № 792 от 06.06.03.

4. *Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации»* ПБУ 10/99: приказ Минфина РФ от 06.05.99 № 33н (ред. от 30.03.01) [Электронный ресурс] – Электронная база данных СПС «КонсультантПлюс: Система «Налоги. Бухучет», 2004.

5. *Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению:* приказ Минфина РФ от 31.10.00 № 94н (ред. от 07.05.03) [Электронный ресурс] – Электронная база данных СПС «КонсультантПлюс: Система «Налоги Бухучет», 2004.

6. *О государственном регулировании агропромышленного производства:* федер. закон РФ от 14.07.97 № 100-ФЗ (в ред. федер. закона от 10.01.03 № 8-ФЗ, с изм., внесенными федер. законом от 23.12.03 № 186-ФЗ) [Электронный ресурс] – Электронная база данных СПС «КонсультантПлюс: Высшая школа», 2004.

7. *Концепция* развития АПК Сибири до 2010 года / РАСХН Сиб. отд-ние; под ред. П.Л. Гончарова. – Новосибирск, 2001. – 112 с.

Литературные источники

8. *Абалкин Л.И.* Экономические теории на пути к новой парадигме / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1993. – № 1. – С. 4.

9. *Агропромышленный комплекс Сибири:* стат. сб. / Территориальный орган Росстата по Новосибирской области, Территориальный орган Росстата по Алтайскому краю. – Новосибирск: «Мангазея», 2005. – 216 с.

10. *Административные барьеры в экономике:* институциональный анализ / под общ. ред. А.А. Аузана, П.В. Крючковой. – М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002. – 133 с.

11. *Альбатыров И.* Место и роль аграрного сектора в мировой экономике / И. Альбатыров // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 2. – С. 28–30.

12. *Анфиногенова А.* Стратегия развития АПК с учетом инновационных факторов / А. Анфиногенова, Э. Крылатых // АПК: экономика и управление. – 2005. – № 10. – С. 4–12.

13. *Аузан А.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования / А. Аузан, П. Крючкова // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 73–88.

14. *Барсукова С.Ю.* В лабиринтах предпринимательства / С.Ю. Барсукова // Социологические исследования. – 1999. – № 7. – С. 146–152.

15. *Белый И.Н.* Калькуляция себестоимости продукции в сельском хозяйстве: учеб. пособие / И.Н. Белый. – Минск: ООО «Мисанта», 1990. – 176 с.

16. *Беспашотный Г.В.* Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность. Разд. 2 / Г.В. Беспашотный. – М.: Знание, 2001. – 479 с.

17. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело, 1994. – С. 534.

18. *Блохин А.А.* Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики / А.А. Блохин. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 300 с.

19. *Блохин А.А.* Кризис системы собственности в российской экономике / А.А. Блохин // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1. – С. 21–28.

20. *Богданова Е.Л.* Информационный маркетинг: учеб. пособие / Е.Л. Богданова – М.: Альфа, 2000. – С. 176.

21. *Бондаренко Л.В.* Методологические основы формирования социальной инфраструктуры села / Л.В. Бондаренко – М., 2000. – 65 с.

22. *Бородыня В.И.* Об информационных потребностях различных категорий специалистов / В.И. Бородыня // Науч.-техн. информ. Сер. 1. – 1970. – № 5. – С. 5–9.

23. *Боутвелл В.* Рынок и государство / В. Боутвелл // АПК: экономика, управление. – 1993. – № 2. – С. 68–71.

24. *Бурков А.Л.* Трансакционные издержки как критерий эффективности реформирования отношений собственности / А.Л. Бурков. – Екатеринбург: УрО РАН, 1999. – 40 с.

25. *Васильева Е.М.* Системный анализ эффективности научно-технического прогресса в отраслях производственной инфраструктуры / Е.М. Васильева, В.Н. Лившиц // Системное исследование: методологические проблемы: Ежегодник. – М.: Наука, 1983. – С. 152–172.
26. *Вахрушина М.А.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2004. – 570 с.
27. *Введение* в институциональный анализ: учеб. пособие / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: МГУ, ТЕИС, 1996. – 178 с.
28. *Веблен Т.* Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
29. *Войко Д.В.* Сущность управленческого учета и его место в управлении предприятием / Д.В. Войко // Управленческий учет. – 2005. – № 3. – С. 4–12.
30. *Волков В.А.* Экономика предприятия: курс лекций / В.А. Волков, В.К. Складенко. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 280 с.
31. *Волостнов Н.С.* Трансакционные издержки в деятельности государственных предприятий: виды и средства минимизации / Н.С. Волостнов, З.М. Ларичева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 70–79.
32. *Гайворонская Н.Ф.* Производственное планирование и управление затратами в отраслях растениеводства / Н.Ф. Гайворонская // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 8. – С. 18–29.
33. *Глазунова И.А.* Система рыночной информации в агропромышленном комплексе Германии / И.А. Глазунова // Инфор. бюл. – 2000. – № 5–6. – С. 81–84.
34. *Головизина А.Т.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб пособие. / А.Т. Головизина. – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – 48 с.
35. *Головина Т.А.* Основные концепции оптимизации себестоимости продукции / Т.А. Головина // Управленческий учет. – 2005. – № 4. – С. 63–76.
36. *Гололобова И.В.* Организационно-экономические аспекты снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции / И.В. Гололобова: сб. науч. тр. Сер. «Экономика». Вып. 6 / СевКавГТУ. – Ставрополь, 2002. – 109 с.
37. *Гриценко М.П.* Совершенствование организации производства и управления в районе / М.П. Гриценко. – М.: Россельхозиздат, 1982. – С.18.
38. *Гришаева Л.В.* «Провалы» аграрного рынка и необходимость государственного регулирования / Л.В. Гришаева // Сибирская деревня: история, современное состояние и перспективы развития: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. 30–31 марта 2006 г.: в 3 ч. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2006. – Ч. III. – С. 43–46.
39. *Гусева И.Б.* Предпосылки интегрированного управления затратами на предприятии / И.Б. Гусева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 65–69.
40. *Денисова Д.* Наука антизатратной логики / Д. Денисова // Эксперт. – 2005. – № 15. – С. 32–40.
41. *Дусаева Е.М.* Управление издержками аграрного производства / Е.М. Дусаева, Л.А. Дурицкая // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – № 8. – С. 13–15.
42. *Жарикова Л.* Организационно-экономические основы управления затратами производства на предприятиях мясной промышленности / Л. Жарикова, В. Белов // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 10. – С. 31–35.

43. *Животноводство Омской области*: стат. сб. – Омск: Омский облкомстат, 2003. – 100 с.
44. *Животноводство Омской области*: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2004. – 76 с.
45. *Животноводство Омской области*: стат. сб. / Омкстат. – Омск, 2005. – 76 с.
46. *Закирова А.Р.* К вопросу о методах учета затрат и калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве / А.Р. Закирова // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. – 2002. – № 11. – С. 36–38.
47. *Затраты* и их классификация / О.В. Максимочкина, И.А. Флейклер // *Управленческий учет затрат на производство и калькулирование себестоимости готовой продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных организаций*. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2005. – Гл. 2. – С. 12–24.
48. *Злочевский С.Е.* Информационные потребности специалистов при организации и проведении научно-исследовательских работ / С.Е. Злочевский. – Киев: Укр. НИИ НТИ, 1971. – 58 с.
49. *Зонова А.В.* Управленческий учет вспомогательных производств / А.В. Зонова // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. – 2002. – № 10. – С. 36–39.
50. *Зонова А.В.* Учет затрат и расходов: основание разграничения и методика учета / А.В. Зонова // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. – 2003. – № 10. – С. 34–36.
51. *Зотов В.П.* Организационно-экономические основы реформирования сельскохозяйственных предприятий: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / В.П. Зотов. – СибНИИЭСХ, Новосибирск, 1994. – 35 с.
52. *Ивашкевич В.Б.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб. / В.Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
53. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория*: учеб. / В.Л. Тамбовцев [и др.]; под общ. ред. А.А. Аузана; Моск. гос. ун-т им. Ломоносова, экон. фак. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 415 с.
54. *Институциональная экономика*: учеб. / под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
55. *Иржанов В.М.* Анализ структуры затрат компании / В.М. Иржанов // *Управленческий учет и финансы*. – 2006. – № 1 (05) апрель. – С. 56–63.
56. *Исследование* транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики / С. Авдашева [и др.]. – М.: ГУ ВШЭ, 1998. – 243 с.
57. *История* экономических учений: учеб. для экон. спец. вузов / М.Н. Рындина, Е.Г. Василевский, В.В. Голосов и др. – М.: Высш. школа, 1983. – 559 с.
58. *Каверина О.Д.* Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О.Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
59. *Каналы* реализации продукции / В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова // *Информация на региональном аграрном рынке*. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2004. – Гл. 5, § 3. – С. 78–80.

60. *Капелюшников Р.* Где начало того конца?.. / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 138–156.
61. *Капелюшников Р.И.* Заметки на полях неоинституционального подхода / Р.И. Капелюшников // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. – С. 52–70.
62. *Капелюшников Р.И.* Категория транзакционных издержек / Р.И. Капелюшников // Как это делается. Финансовые, социальные и информационные технологии. Исследования и разработки: сб. науч. ст. / Институт коммерческой инженерии. – М.: ИКИ, 1994. – Вып. 3. – С. 25–48.
63. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р.И. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990. – 109 с.
64. *Карнаухов С.* Размышления о роли государства в формировании инфраструктуры оптового рынка / С. Карнаухов. – М.: Риск, 1993. – С. 8–14.
65. *Карпова Т.П.* Управленческий учет: учеб. / Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 350 с.
66. *Карташев Н.С.* Факторный анализ потребностей специалистов в информационных ресурсах / Н.С. Карташев // Научные библиотеки Сибири и Дальнего Востока. – 1972. – Вып. 12. – С. 5–59.
67. *Керимов В.Э.* Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики / В.Э. Керимов, П.В. Селиванов, Е.В. Минина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 134–142.
68. *Киреева Н.А.* Структура продовольственного рынка России и приоритеты государственного регулирования / Н.А. Киреева. – Саратов, 1999. – С. 11.
69. *Коготков С.Д.* Некоторые вопросы теории информационных потребностей / С.Д. Коготков: Науч.-техн. информ. Сер. 1. – 1979. – № 2. – С. 1–8.
70. *Козак В.Е.* Непроизводственная сфера, вопросы теории / В.Е. Козак. – Киев: Наук. думка, 1979. – С. 61–64.
71. *Кокорев В.Е.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В.Е. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61–72.
72. *Кокорев В.Е.* Транзакционные издержки «AD VALOREM» / В.Е. Кокорев // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. фак., ТЕИС, 1998. – с. 71–87.
73. *Концепция* развития системы рыночной информации в АПК // Информ. бюл. – 1998. – № 7–8. – С. 18–21.
74. *Концепция* управленческого учета / О.В. Максимочкина, И.А. Флейклер // Управленческий учет затрат на производство и калькулирование себестоимости готовой продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных организаций. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2005. – Гл. 1, § 1. – С. 9–11.
75. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Бизнес-книга, ИМА – Кросс. Плюс, 1995. – 702 с.
76. *Котляров С.А.* Управление затратами / С.А. Котляров. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.

77. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; – пер. с англ. Б. Пинскера – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192 с.
78. Крючкова П.В. Саморегулирование бизнеса как способ управления контрактными отношениями / П.В. Крючкова // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 129–143.
79. Крючкова П.В. Саморегулирование хозяйственной деятельности как альтернатива избыточному государственному регулированию / П.В. Крючкова. – М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2001. – 95 с.
80. Крячкова Л.И. Издержки производства и пути ресурсосбережения в сельском хозяйстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л.И. Крячкова. – Курск, 2001. – 44 с.
81. Кузнецова В.П. Институциональные основы реформирования аграрных отношений / В.П. Кузнецова // Институциональные основы рыночной экономики в России. – М.: Наука, 1996. – Гл. 5, § 1. – С. 94–104.
82. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М.: Прогресс, 1981. – 312 с.
83. Курцев И.В. Экономика АПК Сибири: проблемы и пути устойчивого развития / И.В. Курцев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 10. – С. 8–10.
84. Лисович Г.М. Бухгалтерский управленческий учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК: учеб. / Г.М. Лисович. – Ростов н/Д: Изд. центр «МарТ», 2000. – 278 с.
85. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки / А. Ляско // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 42–58.
86. Магомедов А.Н. Формирование маркетинговых систем на продовольственном рынке России / А.Н. Магомедов, Н.Н. Пролыгина // АПК: экономика и управление. – 2003. – № 5. – С. 26.
87. Макарова Н.В. Статистика в Excel: учеб. пособие / Н.В. Макарова, В.Я. Трофимец. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 365 с.
88. Малахов С. Когда необходимо вмешиваться государству? / С. Малахов // ЭКО. – 1998. – № 9. – С. 123–137.
89. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1996. – № 10. – С. 89–102.
90. Малахов С. Транзакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 77–86.
91. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 78–96.
92. Малахов С. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии транзакционных издержек и издержек коллективного действия) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 114–123.
93. Маневич В. О закономерностях становления рынка / В. Маневич // Вопросы экономики. – 1995. – № 10. – С. 104.
94. Маркс К. Экономические и философские рукописи 1844 г. // К. Маркс; Ф. Энгельс. Соч.; Т. 42. – С. 41–174.
95. Мартемьянова Е.И. Некоторые аспекты управленческого учета в агропромышленных формированиях холдингового типа / Е.И. Мартемьянова //

Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – № 2. – С. 32–34.

96. *Маршалова А.С.* Основы теории регионального воспроизводства / А.С. Маршалова, А.С. Новоселов. – М.: Экономика, 1998.

97. *Международный форум по информации и документации.* – 1975. – Т. 1. – № 1. – С. 46–47.

98. *Менар К.* Экономика организаций / К. Менар; пер. с фр.; под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 159 с.

99. *Менар К.* Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика: учеб. / под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – Гл. 1.3. – С. 113–151.

100. *Митрохин И.* Назревшие структурные изменения в агропромышленном комплексе / И. Митрохин // Рос. экон. журн. – 1993. – № 2. – С. 9–12.

101. *Многоукладная аграрная экономика и российская деревня: (середина 80-х – 90-е гг. XX столетия)* / Е.С. Строев [и др.]. – М.: Колос, 2001. – 620 с.

102. *Мосина Л.И.* Организационно-экономические аспекты формирования и распределения затрат производства с целью эффективного управления себестоимостью продукции в сельскохозяйственных предприятиях / Л.И. Мосина, О.Е. Иванова. – Кострома: Изд-во Костромской ГСХА, 2004. – 142 с.

103. *Мульченко З.М.* О наукометрических характеристиках информационной деятельности ведущих ученых / З.М. Мульченко // Проблемы удовлетворения информационных потребностей. – М., 1974. – С. 127–147.

104. *Нестеренко А.* О чем не сказал Уильям Баумоль: вклад XX столетия в философию экономической деятельности / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 4–17.

105. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко. – М.: УРСС, 2002. – 415 с.

106. *Николаева С.А.* Управленческий учет: учеб. пособие / С.А. Николаева. – М.: ИПБ – БИНФА, 2002. – 73 с.

107. *Новоселов А.С.* Рыночная инфраструктура региона. Проблемы формирования и развития / Рос. акад. наук. Сиб. отд-ние. Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва. – Новосибирск: Экор, 1996. – 287 с.

108. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М.: Начала-Пресс, весна, 1993. – Том 1, вып. 2. – С. 69–91.

109. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

110. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.

111. *Носова С.С.* Производственная инфраструктура в системе государственно-монополистического капитализма: Монография / С.С. Носова. – М.: Высш. школа, 1983. – С. 86–91.

112. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики: учеб. для вузов / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2004. – 576 с.

113. *Олейник А.* «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 4–25.
114. *Олейник А.Н.* Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход / А.Н. Олейник. – М.: ИЧП «Изд-во «Магистр», 1997. – 40 с.
115. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: учеб.-метод. пособие. Тема 5. Теорема Коуза и трансакционные издержки / А.Н. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139–158.
116. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 415 с.
117. *Омский* областной статистический ежегодник: стат. сб. в 2 ч. Ч. II / Омкстат. – Омск, 2005. – 374 с.
118. *Основные* направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 гг.: рабочий документ. – М.: МСХ РФ, 2000. – С. 3–11.
119. *Переход* к многоукладной экономике и развитие кооперации в АПК / А.Т. Стадник // Проблемы стабилизации и развития сельскохозяйственного производства Сибири, Монголии и Казахстана в XXI в. – Новосибирск: СибНИИСХ СО РАСХН, 1999. – С. 232–233.
120. *Понятийно-методологические* основы мониторинга деятельности аграрного предприятия / А. Набока, А. Рысьмятов, Е. Следева // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 1. – С. 21–25.
121. *Попилова Л.Л.* Исследование потребностей специалистов-судостроителей в информации: автореф. – Л., 1969. – 21 с.
122. *Попов Н.А.* Основы менеджмента в аграрном производстве / Н.А. Попов, В.Ф. Федоренко. – М.: ЭКМОС, 2001. – 208 с.
123. *Попов Н.А.* Экономика сельского хозяйства: учеб. / Н.А. Попов. – М.: Дело и Сервис, 2000. – 368 с.
124. *Пошкус Б.И.* Развитие биржевой торговли продовольственными товарами / Б.И. Пошкус // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 11. – С. 40–42.
125. *Права* собственности и трансакционные издержки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://courses.edu.nstu.ru/uploads/gu4.dok>.
126. *Противоречия*, связанные с измерением трансакционных издержек / К. Менар; / под общ. ред. А. Олейника // Институциональная экономика: учеб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – Гл. I.3., § 7. – С. 138–143.
127. *Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? / В. Радаев // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 68–87.
128. *Радаев В.В.* Российский бизнес: структура трансакционных издержек / В.В. Радаев // Общественные науки и современность. – 1999. – № 6. – С. 5–19.
129. *Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. – М.: Центр политических технологий, 1998. – 382 с.
130. *Развитие* информационно-рыночных систем / В.Ф. Стукач, В.Н. Ёлкина // Инфраструктура зернового рынка Омской области. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – Гл. 9. – С. 131–147.

131. *Раметов А.Х.* Управленческий учет по центрам ответственности / А.Х. Раметов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. – № 1. – С. 23–24.
132. *Растениеводство* Омской области: стат. сб. / Омский облкомстат. – Омск, 2004. – 71 с.
133. *Растениеводство* Омской области: стат. сб. / Омкстат. – Омск, 2005. – 73 с.
134. *Расторгуева Р.Н.* Бухгалтерский управленческий учет в сельскохозяйственных организациях: учеб. / Р.Н. Расторгуева. – М.: Проф. обр. издат., 2002. – 302 с.
135. *Реализация* сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными организациями Омской области в 2005 году: стат. бюл. / Омкстат. – Омск, 2005. – 53 с.
136. *Региональные* проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / под ред. В.Г. Алиева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – С. 230–236.
137. *Родионов И.И.* Мировой рынок информационных услуг: основные характеристики, цены, методы маркетинга / И.И. Родионов // Технология электронных коммуникаций. Т. 12. – М., 1992.
138. *Роль* калькулирования себестоимости продукции в управлении производством / О.В. Максимочкина, И.А. Флейклер // Управленческий учет затрат на производство и калькулирование себестоимости готовой продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных организаций. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2005. – Гл. 3, § 2. – С. 31–33.
139. *Савосткин И.В.* Ценовой мониторинг и проблемы совместимости информационных систем., Южный филиал Центра рыночной информации АПК России / И.В. Савосткин. – Ростов н/Д, 2003. – С. 8–11.
140. *Саморегулирование:* пособие для предпринимателей / под общ. ред. П.В. Крючковой. – М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002. – 183 с.
141. *Сельское* хозяйство Омской области: стат. сб. в 2 ч. Ч. 1 / Омскоблкомстат. – Омск, 2001. – 188 с.
142. *Сельское* хозяйство Омской области: стат. сб. в 2 ч. Ч. 2 / Омскоблкомстат. – Омск, 2002. – 92 с.
143. *Семенкова Т.* Инфраструктура и сфера услуг / Т. Семенкова // Мировая экономика и международные отношения. – 1971. – № 3. – С. 11–14.
144. *Серова Е.В.* Аграрная экономика: учеб. для студ. экон. вузов, факультетов и специальностей / Е.В. Серова. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 480 с.
145. *Сигов И.И.* Обобществление производства и развитие системы управления экономикой / И.И. Сигов. – М.: Экономика, 1977. – С. 19.
146. *Симионова Н.Е.* Методы анализа рынка: учеб. пособие / Н.Е. Симионова. – М.: Экспертное бюро, 2000. – 128 с.
147. *Состояние* продовольственного рынка Омской области // стат. сб. / Облкомстат. – Омск, 2003. – 90 с.
148. *Социально-экономическое* положение районов Омской области в 2002–2004 годах: стат. сб. / Омкстат. – Омск, 2005. – 226 с.
149. *Социально-экономическое* положение районов Омской области за январь – декабрь 2005 года: докл. / Омкстат. – Омск, 2005. – 94 с.

150. *Стадник А.Т.* Переход к многоукладной экономике и развитие кооперации в АПК / А.Т. Стадник // Проблемы стабилизации и развития сельскохозяйственного производства Сибири, Монголии и Казахстана в XXI в. – Новосибирск: Сибирский НИИ экономики сельского хозяйства СО РАСХН, 1999. – Ч. 3. – С. 232–233.
151. *Статистический словарь* / В.Е. Адамов [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 623 с.
152. *Стиглиц Дж.Э.* Лекции по экономической теории государственного сектора: учеб. / Дж.Э. Стиглиц, Э.Б. Аткинсон; пер. с англ.; под ред. Л.Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
153. *Стукач В.Ф.* Адаптация сельскохозяйственных предприятий к рыночным условиям / В.Ф. Стукач, М.Е. Дауешов. – С. 22–23.
154. *Стукач В.Ф.* Информационно-рыночные системы в инфраструктуре зернового рынка / В.Ф. Стукач, В.Н. Елкина: материалы 5-й Международной науч.-практ. конф. (10–12 июля 2002 г.) // Научное обеспечение АПК Сибири, Монголии, Казахстана, Беларуси и Башкортостана. – Абакан, 2002. – С. 61–63.
155. *Стукач В.Ф.* Информация на региональном аграрном рынке: монография / В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2004. – 208 с.
156. *Стукач В.Ф.* Инфраструктура в системе интегрированных формирований агропродовольственного комплекса / В.Ф. Стукач, В.Н. Елкина // Экономика и финансы. – 2002. – № 6. – С. 15–17.
157. *Стукач В.Ф.* Региональная инфраструктура АПК: учеб. пособие / В.Ф. Стукач. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2003. – 320 с.
158. *Стукач В.Ф.* Роль и место сельского хозяйства в экономике Омской области / В.Ф. Стукач // Роль и место агропромышленного комплекса в увеличении валового внутреннего продукта Омской области: материалы регион. науч.-практ. конф. экономистов-аграрников 7 апр. 2005 г. – Омск: Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области, Сибирский НИИ сельского хозяйства, ФГОУ ВПО ОмГАУ ИЭФ, 2005. – С. 3–50.
159. *Стукач В.Ф.* Проблемы формирования инфраструктуры АПК в условиях рыночных отношений: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / В.Ф. Стукач. – Алматы, 1998. – 36 с.
160. *Стукач В.Ф.* Рыночная информация и «продуктовые цепочки» / В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова // Экономика сельского хозяйства России. – 2005. – № 5. – С. 30.
161. *Стукач В.Ф.* Трансакционные издержки в АПК: проблемы измерения и управления / В.Ф. Стукач, Е.А. Асташова // Федерация. – 2005. – № 11 (13). – С. 46–55.
162. *Стукач В.Ф.* Управление трансакционными издержками в АПК / В.Ф. Стукач // АПК: экономика и управление. – 2006. – № 3. – С. 18–21.
163. *Суровцев В.Н.* Управление издержками в молочном животноводстве с использованием методов финансового менеджмента и ПК: метод. рекомендации / В.Н. Суровцев. – СПб.: Изд-во Академии менеджмента и агробизнеса Нечерноземной зоны РФ, 2001. – 132 с.
164. *Сухова Л.Ф.* Инфраструктура материального производства / Л.Ф. Сухова, К.С. Сариев. – Алма-Ата: Казахстан, 1980. – С. 6–8.

165. *Сущность* и задачи калькулирования / О.В. Максимочкина, И.А. Флейклер // *Управленческий учет затрат на производство и калькулирование себестоимости готовой продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных организаций*. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2005. – Гл. 3. – С. 25–43.
166. *Тамбовцев В.А.* Пятый рынок: экономические проблемы производства информации / В.А. Тамбовцев. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – С. 44, 67.
167. *Тамбовцев В.Л.* Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В.Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 5. – С. 25–38.
168. *Терентьев С.* Управленческий учет в сельскохозяйственных организациях / С. Терентьев, А. Никитин // *АПК: экономика, управление*. – 2002. – № 2. – С. 26–28.
169. *Трансакционные издержки в агропромышленном комплексе* / А.А. Борщева, О.В. Шумакова // *Инновационное развитие аграрного производства в Сибири: сб. материалов III конф. молодых ученых вузов «Агрообразование» Сибирского федерального округа / Кемеровск. гос. с.-х. ин-т*. – Кемерово, 2005. – С. 227–229.
170. *Уильямсон О.И.* Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О.И. Уильямсон // *THESIS*. – Осень 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39–49.
171. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон. Научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Каткало и др. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
172. *Управленческий учет* / под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2000. – 512 с.
173. *Фадеева Ю.В.* Использование методов оптимизации управленческого учета в деятельности руководителей предприятия / Ю.В. Фадеева // *Управленческий учет*. – 2005. № 3. – С. 25–36.
174. *Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола* / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экон. факультет, ТЕИС, 1998. – 152 с.
175. *Финансовые итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб.* / Омский облкомстат. – Омск, 2004. – 61 с.
176. *Финансовые итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области: стат. сб.* / Омкстат. – Омск, 2005. – 62 с.
177. *Харкевич А.А.* О ценности информации / А.А. Харкевич // *Проблемы кибернетики*. – Вып. 4. – 1960. – С. 54.
178. *Хорнгрен Ч.Т.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
179. *Хоружий Л.И.* Концепция организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий, Е.В. Фастова // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. – 2004. – № 4. – С. 24–26.
180. *Хоружий Л.И.* Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 30–31.

181. *Хоружий Л.И.* Роль и значение калькуляции себестоимости продукции в аграрной сфере в условиях рынка / Л.И. Хоружий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 9. – С. 19–22.
182. *Хотинская Г.И.* Концептуальные основы управления затратами / Г.И. Хотинская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 23–30.
183. *Черданцев В.П.* Создание системы электронных государственных закупок агропродукции / В.П. Черданцев, Г.А. Вшивкова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 11. – С. 42–44.
184. *Чирченко О.Н.* Информационные аспекты компьютеризации / О.Н. Чирченко. – М.: Наука, 1989. – 128 с.
185. *Чумаченко Б.П.* Развитие инфраструктуры и снижение потерь / Б.П. Чумаченко. – Алма-Ата: Казахстан, 1987. – С. 36–94.
186. *Шаститко А.* Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 32–49.
187. *Шаститко А.* Условия и результаты формирования институтов / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 67–81.
188. *Шаститко А.Е.* Неинституциональный подход в экономическом анализе: постановка проблем / А.Е. Шаститко // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. – С. 123–152.
189. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС: Экон. факультет МГУ, 2002. – 591 с.
190. *Шаститко А.Е.* Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 65–86.
191. *Шаститко А.Е.* Транзакционные издержки и внешние эффекты / А.Е. Шаститко. – М.: Экон. факультет МГУ, ТЕИС, 1997. – 47 с.
192. *Шаститко А.Е.* Экономическая теория институтов / А.Е. Шаститко. – М.: Экон. факультет МГУ, ТЕИС, 1997. – 105 с.
193. *Шерковин Ю.А.* Психологические проблемы массовых информационных процессов / Ю.А. Шерковин. – М.: Мысль, 1973. – 215 с.
194. *Шнипер Р.И.* Региональные проблемы рынокообразования / Р.И. Шнипер // Известия СО РАН, ВО. – Новосибирск: Наука. – 1993. – № 1. – С. 3–18.
195. *Шумакова О.В.* Информация на аграрном рынке / О.В. Шумакова // Макроэкономические проблемы современного общества: сб. материалов Всерос. науч.-метод. конф. – Пенза, 2003. – С. 212–213.
196. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты: монография / Т. Эггертссон; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко; Исланд. ун-т. – М.: Акад. нар. хоз-ва: Дело, 2001. – 407 с.
197. *Экономика предприятий: учеб.* / под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 432 с.
198. *Экономика сельского хозяйства* / И.А. Минаков [и др.]. – М.: КолосС, 2004. – 328 с.
199. *Экономика сельского хозяйства: учеб.* / Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агирбов, Н.А. Серова и др. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 384 с.

200. *Экономика*: учеб. / А.Н. Нестеренко, В.Е. Кокорев и др. – М.: Проспект, 1999. – 787 с.
201. *Экономическая мысль Запада* / Й. Шумпетер. // Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
202. *Энгельс Ф.* Диалектика природы / К. Маркс; Ф. Энгельс // Соч. Т. 20. – С. 339–626.
203. *Эрроу К.Дж.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К.Дж. Эрроу // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М.: Начала-Пресс, Весна 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 53–68.
204. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение: вопросы теории / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 98–107.
205. *Barzel Y.* Measurement costs and the organization of markets // Journal of Law and Economics, 1982. – V. 25. – № 1.
206. *Bromley D.W.* Economic Interests and Institutions. The conceptual foundations of public policy. – N.Y., 1989.
207. *Chardonnet L.* Encyclopedia des techniques de Gestion. Comptabilite analytique. – Paris: Delmas et C., 1972.
208. *Chueng S.* On the New Institutional Economics. – Contract Economics: Blackwell Publishers, 1992. – P. 52.
209. *Coase R.H.* The Problem of Social Cost. // Journal of Law and Economics, 1960. – V. 3. – P. 1–44.
210. *Commons J.R.* Institutional Economics. Madison, 1934, University of Wisconsin Press.
211. *Compain B.* Issues in new information technology. Cambridge. – P. 10.
212. *Davis L.E.* Comment // Long-term factors in American economic Growth. Ed. by S. Engerman. – Chicago, 1986.
213. *Demsetz H.* The Cost of Transacting. Quarterly Journal of Economics. – 1968. – 82 (1) – P. 33–53.
214. *Edwards C., Ward J., Bytheway A.* The Essence of Information Systems: Prentice Hall, 1995.
215. *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. – Cambridge University Press, 1990.
216. *Furubotn E.G., Richter R.* Institutions and Economics Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor. The University of Michigan Press, 1997.
217. *Furubotn E.G., Richter R.* The New Institutional Economics: An Assessment // The New Institutional Economics, eds. Furubotn E.G., Richter R. – 1991. – P. 1–32.
218. *Jensen M.C., Meckling W.H.* Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure // Journal of Financial Economics, 1973. – V. 3. – № 5.
219. *Jones G.R., Hill C.W.L.* Transaction Costs Analysis of Strategy-Structure Choice. – Strategic Management Journal. – V. 9. P. 160.
220. *Milgrom P., Roberts J.* Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity // Perspectives on positive political economy. Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. – Cambridge, 1990.

221. *Nicholson W.* Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions. 5th ed: The Dryden Press, 1992. – P. 440–441.

222. *North D., Wallis J.* Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1994. – V. 150 (4). – P. 96–124.

223. *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.

224. *Stigler G.J.* The economics of information // *Journal of Political Economy*. – 1961. – V. 69. – № 2.

225. *Williamson O.E.* Reflections on the new institutional economics // *Journal of Institutional and Theoretical Economics* – 1985. – V. 141. – № 1.

226. *Williamson O.E.* Markets and hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, 1975.

ВВЕДЕНИЕ

Монография посвящена одной из важнейших проблем аграрной экономики. В условиях глобализации мирового хозяйства и формирования нового экономического пространства особый интерес представляет проблема конкурентоспособности. В программном докумен-

те РФ «Основные направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 гг.» отмечено, что «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». Вследствие этого важной задачей является, с одной стороны, исследование транзакционных издержек, с другой – эффективное их регулирование.

Многолетний опыт проведения аграрных реформ показал, что в условиях рыночных отношений сельскохозяйственные предприятия не могут успешно функционировать без создания системы управления затратами. Чем эффективнее используются в хозяйственных процессах экономические ресурсы, рабочая сила, научные достижения, тем ниже себестоимость и выше прибыль, а следовательно, и больше устойчивость организации в конкуренции. Решение проблемы рационального использования производственного потенциала сельскохозяйственными предприятиями в значительной степени зависит от экономии затрат и построения системы управления ими.

Известно, что 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 различными организациями. Именно эти проблемы, а также непрозрачность рыночных отношений и отсутствие необходимой информации приводят к росту транзакционных издержек.

На долю транзакционных издержек приходится свыше четверти общих затрат. Поэтому их сокращение, оптимизация и управление ими представляет актуальное и весьма существенное направление в снижении себестоимости продукции, росте рентабельности и прибыли предприятия.

Несмотря на достаточную разработанность общей теории транзакционных издержек, их исследованию в аграрном секторе не придавалось особого внимания. Сущность, содержание и отраслевая специфика транзакционных издержек, их влияние на функционирование

и развитие экономической системы АПК специально не исследовались. Не разработана концепция и методика управления транзакционными издержками сельскохозяйственных товаропроизводителей и механизм реализации методики. В предлагаемой работе вносятся предложения по решению указанных проблем с учетом специфических особенностей сельского хозяйства.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимы инструменты для выявления, оценки и управления транзакционными издержками, 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 информационной инфраструктуры. Информационная инфраструктура является одной из важнейших предпосылок, создающих условия для реформирования и становления аграрного рынка. Предлагаемая читателю монография вносит определенный вклад в решение проблемы оценки и регулирования транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях, информационного обслуживания участников аграрного рынка, рыночного регулирования.

В экономической литературе и хозяйственной практике проблема управления затратами вообще и транзакционными в частности нередко ограничивается только констатацией самого факта необходимости сокращения затрат. Тогда как коренные изменения в экономике вызвали настоятельную необходимость научного осмысления новых экономических условий и проблем, связанных с управлением издержками и формированием соответствующего механизма.

На современном этапе развития экономики АПК управление затратами является одним из основных условий, позволяющих менеджменту организации принимать правильные решения по повышению эффективности производства. На практике аграрные организации не располагают действенным внутрихозяйственным экономическим механизмом, который обеспечивал бы систематический, самонастраивающийся контроль и организацию регулирования транзакционных затрат, экономическое стимулирование труда работников за экономию издержек.

Содержание монографии можно условно разделить на три раздела. В первом разделе рассматриваются сущность, содержание и от-

раслевая специфика транзакционных издержек в АПК, методологические основы управления транзакционными издержками, методы анализа и измерения транзакционных издержек. Исследуется инфраструктура регионального аграрного рынка и специфика его информационных потребностей, раскрывается экономическая роль инфраструктуры, методы ее изучения и оценки эффективности.

Второй раздел включает анализ структуры затрат, положение о том, что наиболее крупные статьи затрат недостаточно сбалансированы в процессе планирования, анализа, учета и контроля, что приводит к неоправданному перерасходу производственных ресурсов. Результативность управления транзакционными затратами сдерживается рядом препятствий, связанных с информационными потребностями в рыночной экономике, динамикой затратной составляющей в сфере аграрного производства, сложившейся практикой анализа издержек в сельскохозяйственных организациях региона. Делается заключение по поводу основных направлений деятельности в сфере управления затратами. Комплекс мероприятий включает оценку транзакционных издержек в сфере производства, маркетинга, управленческого учета, предложенных способов их измерения в сельскохозяйственных организациях. Раскрываются сущность, функции и региональная специфика информационной инфраструктуры в воспроизводственном процессе. Под «рыночной» информацией понимаются сведения, обеспечивающие прозрачность рынка и их доступность для пользователей. Ее составляющие – цена, спрос и предложение, торговая активность и др. В этом разделе анализируются также информационные потребности, методы изучения информационных систем и их рыночная эффективность.

В третьем разделе анализируются социально-экономические условия деятельности АПК Омской области. Отмечается, что участники аграрного рынка работают в условиях высокого риска, значительный удельный вес занимают транзакционные издержки. Не получили развития торговые информационные системы в сети Интернет, торговля ценными бумагами, учреждения по страхованию рисков. Важным является вопрос о содержании информационных потребностей участников рынка. Основные потребители информации классифицированы по целям деятельности, содержанию основных стратегических решений, базирующихся на рыночной информации.

Для обеспечения стратегического и оперативного управления за-

тратами предлагается поэтапное реформирование структуры управления затратами, рационализация управленческого учета, создание реестра транзакционных издержек. Вносятся конкретные предложения, среди которых формирование рациональных цепочек в системе сбыта, система рыночной информации, информационно-рыночные торговые системы, государственное регулирование транзакционных издержек в АПК.

Вносится предложение по развитию системы электронных торгов в Сибирском регионе. Организация системы позволит оптимизировать взаимодействие участников рыночных отношений. Продавцы и покупатели смогут быстро и эффективно заключать сделки купли-продажи и поставки товара, обезопасить денежные и товарные ресурсы, участвующие в электронных сделках и грузы в пути.

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

Что касается научно-практической новизны разработок, содержащихся в монографии, то их суть, по мнению авторов, состоит в следующем:

- уточнены теоретико-методологические особенности, содержание и отраслевая специфика транзакционных издержек в агропромышленном комплексе;
- раскрыты противоречия и проблемы взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей с рыночными контрагентами, которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных транзакций;
- разработана концепция управления и методика измерения транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций;
- разработаны теоретические основы формирования и функционирования инфраструктуры регионального рынка аграрной продукции;
- рассмотрено взаимодействие институтов рыночной информации в регионе;
- предложена программа действий, основанная на включении в рыночный процесс системы электронных торгов;
- разработаны предложения по государственному регулированию транзакционных издержек АПК, предусматривающие экономические,

организационные и правовые меры по функционированию агропродовольственного рынка.

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.

Монография может быть адресована научным работникам, руководителям и специалистам сельскохозяйственных предприятий, работникам органов государственного управления, слушателям системы повышения квалификации кадров, преподавателям и студентам.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В АПК

Принципиальным и важнейшим достижением в области основных экономических категорий, оказавшим, вероятно, наибольшее влияние на эволюцию экономической теории во второй половине XX века, стало

Сущность транзакционных издержек

открытие особого класса издержек –

транзакционных. В 1937 г. это понятие ввел Рональд Коуз – в своей статье «Природа фирмы» он определил транзакционные издержки как «издержки использования механизма цен», «издержки осуществления транзакций обмена на открытом рынке», «рыночные издержки» [77, с. 22, 25]. Развитие теории транзакционных издержек приходится на 1960–1980-е годы. Она стала ядром широкого круга новых научных направлений, объединенных общим названием – «неоинституционализм» [104, с. 9].

Впервые концепция транзакционных издержек разработана в трудах Дж. Коммонса и Р. Коуза, сконцентрировавших внимание экономической теории на транзакциях [209, 210]. Под транзакцией мы будем понимать «любой трансферт прав пользования товарами и(или) услугами между технологически разделяемыми единицами» [99, с. 118], что позволяет принимать во внимание транзакции и на рынке, и внутри организаций, и в рамках иных соглашений, при которых передача прав не связана с трансфертом прав собственности.

Осознание важности концепции транзакционных издержек для экономической теории и для нашего понимания того, как функционируют «реальные» экономики, происходило медленно, а значительное число вариантов ее применения и сегодня остается недостаточно изученным. Несмотря на эти трудности, в последние двадцать лет понимание транзакционных издержек значительно продвинулось вперед [99, с. 114].

Каждая передача товаров, услуг, имущественных прав, которая осуществляется между физическими и юридическими лицами, представляет собой транзакцию. Если обмен происходит в рамках одного предприятия, то речь идет о внутренней транзакции. В качестве внешних транзакций выступают обменные процессы на рынке закупок или сбыта, например сделки с поставщиками или клиентами.

Транзакционными являются издержки, которые возникают в процессе налаживания и осуществления подобных обменных соглашений между экономическими субъектами. Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о покупателях (продавцах), ценах на товары и услуги и их качестве, договориться об условиях, проконтролировать добросовест-

Состав и виды транзакционных издержек

информацию о покупателях (продавцах), ценах на товары и услуги и их качестве, договориться об условиях, проконтролировать добросовест-

ность их выполнения партнерами. Если сделка не состоялась, то важно добиться компенсации расходов. Поэтому совершение сделок может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями.

Понимание транзакционных издержек варьируется от узких определений, связывающих данные издержки с отдельными видами экономической деятельности, до широких, подчеркивающих институциональную природу данного явления [89, с. 90]. Например, Дж. Джоунс и С. Хилл определяют транзакционные издержки как затраты на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют сторонам прийти к соглашению [219]. У. Николсон рассматривает эксплицитные транзакционные издержки в форме платы за услуги посредников и имплицитные транзакционные издержки в форме издержек поиска и сбора информации [221]. Сторонники перечисленных подходов пытаются увязать транзакционные издержки с определенными действиями и затратами, возникающими в ходе заключения сделки.

Существуют и другие мнения по поводу природы транзакционных издержек. Так, С. Чанг понимает под транзакционными издержками любые институциональные издержки, возникающие в «любой экономике, организованной не по Вальрасу» [208, с. 52]. «Транзакционные издержки можно рассматривать как ценность ресурсов, направленных на создание и использование институтов. Если бы институты были свободными благами, то они не обладали бы альтернативными издержками и не влияли бы на эффективность размещения ограниченных ресурсов» [217, с. 8]. Это определение дает возможность с помощью транзакционных издержек анализировать как различные хозяйственные системы, так и процесс перехода от одной системы к другой.

В трактровке Д. Норта «затратность информации является ключом к пониманию издержек транзакций, которые состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [109, с. 45]. Эти издержки служат фактором, определяющим структуру и динамику социально-политических и экономических институтов.

Р. Коуз трактует их как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [77, с. 87]. К. Эрроу, рассматривая экономику в качестве системы жизне-

обеспечения, определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы и сравнивает их действие в экономике с действием трения в физике [204, с. 66]. Следует отметить, что в экономической литературе часто проводят аналогию между феноменом трения в мире физических объектов и трансакционными издержками [63, с. 28; 171, с. 28], что позволяет говорить о всеобщем распространении трансакционных издержек.

В отечественных исследованиях под трансакционными издержками понимаются «затраты ресурсов (денег, времени, труда и тому подобного), необходимые для отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе» [27, с. 58]. Подобное определение трансакционным издержкам дает А.Е. Шаститко и устанавливает их, как «затраты ресурсов (денег, времени, труда и тому подобного) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе» [189, с. 213]. Аналогичной трактовки данного понятия придерживаются и другие авторы [53, с. 61]. Они отмечают, что «издержки производства состоят из двух частей: трансформационных, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и трансакционных, отражающих изменение или воспроизводство «правовых» характеристик. Таким образом, необходимо определение соотношения между трансакционными и трансформационными издержками» [189, с. 213; 53, с. 61]. По этому поводу А.Н. Нестеренко пишет: «По мере развития человеческой цивилизации совокупные трансакционные издержки занимают все большую долю в общих затратах, которые несет экономическая система в целом, и вытесняют обычные, трансформационные затраты. Но на единицу товара, услуги или сделки объем трансакционных издержек имеет тенденцию к сокращению» [105, с. 307].

Российскими экономистами трансакционные издержки рассматриваются и как один из барьеров для входа на рынки, и как один из факторов развития теневой экономики [56, 91, 114, 129, 174]. В. Кокорев выдвинул гипотезу об их росте в переходный период от плана к рынку [71].

Определить трансакционные издержки, как всякое базовое понятие довольно сложно. Как отмечает Т. Эггертссон, «четкой дефиниции трансакционных издержек не существует, но ведь в неоклассиче-

ской модели нет корректного определения и издержек производства» [196, с. 28]. У него мы находим, на наш взгляд, краткое и удачное определение этой экономической категории: «В общем виде трансакционные издержки – это издержки, которые возникают при обмене индивидами прав собственности на экономические блага и защите своих исключительных прав» [215, с. 36]. Подобное определение дает А.Н. Олейник и относит к трансакционным «все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий» [115, с. 145; 116, с. 133].

Для обоснования трансакционных издержек существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов, а также неопределенность, состоящая во фрагментарности (и искаженности) информации, и ограниченные возможности агентов по переработке этой информации. Поэтому трансакционные издержки интерпретируются как «издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними» [189, с. 215]. Этот и подобные им подходы трактуют трансакционные издержки в широком смысле слова.

Основоположником современной «экономики трансакционных издержек» по праву считается О. Уильямсон. Для объяснения своей концепции О. Уильямсон использует понятия ограниченной рациональности и оппортунизма.

Основоположники «экономики трансакционных издержек» о структуре издержек

Ограниченная рациональность рассматривается как «познавательная предпосылка, которая

принята в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Стремление к рациональности означает ориентацию на экономическое использование ограниченных ресурсов, а признание ограниченности познавательных способностей служит стимулом к исследованию институтов» [170, с. 41].

Под оппортунизмом Уильямсон понимает «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассив-

ную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*» [170, с. 43]. В общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации.

Совмещение оппортунистического поведения с такими внешними факторами, как неопределенности и рыночные структуры (например, трудности в поисках адекватной замены партнеру), дает эффект «информационного сотрясения» и обуславливает необходимость в сложных организациях и институтах, которые становятся основным источником транзакционных издержек [99, с. 125].

С помощью этих предпосылок Уильямсон обосновал центральный вопрос теории транзакционных издержек – «производить или покупать» (фирма отказывается от приобретения товара в пользу собственного производства данного товара, когда издержки производства ниже издержек приобретения на рынке и когда фирма не уверена, что условия контракта покупки будут соблюдены продавцом) [89, с. 91].

В своей статье «Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек)» С. Малахов констатирует, что «на сегодняшний день не существует как единого понимания транзакционных издержек, так и их трактовки в контексте неоклассического направления. Одни определения транзакционных издержек слишком расплывчаты, другие подменяют уже существующие в неоклассической теории категории» [89, с. 92]. Здесь же он устанавливает место транзакционных издержек в системе совокупных затрат и дает им следующее определение: «Транзакционные издержки – это разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемая покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства» [89, с. 92], выделяя не менее важные альтернативы – «покупать или искать» и «покупать или ждать».

Одна из важнейших особенностей транзакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Во всех видах транзакционных издержек есть постоянные компоненты, и, когда информация собрана, ею может воспользоваться любое количество продавцов и покупателей. Кроме того, внутри фирмы совершать транзакции намного выгоднее. При этом внутрифирменные транзакционные издержки (низкие по отношению к рыночным) стимулируют развитие интеграционных процессов. По-

этому, включая в свой состав операторов рыночной инфраструктуры по переработке, хранению и доставке продукции до конечного потребителя, вертикально интегрированные агропромышленные предприятия сокращают транзакционные издержки на поиск партнера, предотвращают оппортунистическое поведение и позволяют избегать негативов ценового механизма рынка, заменяя его системой внутрифирменного менеджмента [68, с. 11]. Стремление комбинировать несколько стадий производства и сбыта, образуя интегрированные формы в рамках единой фирмы в целях погасить транзакционные издержки, было замечено еще американскими экономистами Р. Коузом и Дж. Уильямсоном [144, с. 123].

В.В. Радаев определяет транзакционные издержки 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» [128, с. 5]. 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);
- поддержание деловых соглашений и применение санкций против нарушителей (согласование и корректировка соглашений, предоставление дополнительных льгот, обращение в арбитраж, взыскание долгов).

Уточняя формулировку В.В. Радаева, С.Ю. Барсукова акцентирует обусловленность транзакционных издержек необходимостью хозяйствующих субъектов налаживать и поддерживать контрактные отно-

шения (формальные и неформальные) с широким спектром контрагентов во внешней и внутренней среде бизнес-организации [14, с. 148].

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время как в западной, так и в отечественной литературе транзакционные издержки при всем своем фундаментальном значении не имеют единого определения. Д. Норт утверждает, что «сторонников транзакционного подхода объединяет только признание важности транзакционных издержек; во всем остальном они далеки от единодушия» [109, с. 45]. В. Кокорев указывает на то, что «определение транзакционных издержек К. Эрроу как «издержек эксплуатации экономической системы» [203, с. 66] представляет собой скорее метафору, чем научную формулу, и может быть использовано только как катализатор ассоциативных образов» [72, с. 72]. Сходного мнения придерживается Р. Капелюшников, обращая внимание на то, что определение транзакционных издержек как издержек взаимодействия между экономическими агентами придает данному понятию универсальный охват и «стало быть, и почти содержательную пустоту такого определения» [174, с. 20]; «...если этот термин употреблять так широко, он становится всеобъясняющей категорией. И всегда можно взять и сослаться на некие якобы существующие транзакционные издержки, тем самым создавая видимость объяснения» [174, с. 25]. Вместе с тем существует представление, что «транзакционные издержки – полезное понятие, полезность которого уменьшается пропорционально точности его определения» [212, с. 149]. Однако в каждом конкретном случае транзакционным издержкам можно дать достаточно четкое определение. Такой подход Р. Капелюшников назвал «двухуровневым» – предельно широкое общее определение транзакционных издержек и предельная конкретизация составляющих их элементов, – объединяющим в себе достоинства общности и операциональности [61, с. 54].

Проблема операциональности понятия транзакционных издержек поднимается уже давно. О. Уильямсон еще в 1975 году говорил о том, что «транзакционные издержки по праву составляют сердцевину институционального анализа, но им не придан операциональный характер, так чтобы можно было систематически оценивать сравнительную эффективность существования транзакций в фирмах и на рынках соответственно» [226, с. 3]. В своих трудах О. Уильямсон предлагал операционализировать транзакционные издержки посредством выработки четкой формулы транзакционных издержек и создания баз данных о ре-

альных хозяйственных сделках [171, с. 14].

Стремление каждого исследователя дать свое собственное определение категории транзакционных издержек в конце концов образовало, по мнению В. Кокорева, «свалку образов» [72, с. 71]. Однако такое положение вещей вполне объяснимо, если принять во внимание тот факт, что теории транзакционных издержек еще предстоит значительная детальная разработка, а выработанные к настоящему времени теоретические посылы после определенного числа прикладных исследований неизбежно потребуют уточнения. Как отмечает А. Шаститко, каждый исследователь стремится скорее не к новому определению транзакционных издержек, а пытается осуществить «привязку» транзакционных издержек к «ландшафту экономической теории», более детально классифицировать их в соответствии с рассматриваемой им сферой [191, с. 66]. Определение А. Шаститко транзакционных издержек как издержек, возникающих в связи с обеспечением координации между экономическими агентами и разрешением распределительных конфликтов [188, с. 128], является достаточно широким, указывающим на общий смысл этой категории.

Необходимо отметить одну из основных заслуг институциональной теории: при таких, на первый взгляд, различных подходах к определению транзакционных издержек просматривается их общий смысл, указывающий на затратность экономического обмена.

Транзакционные издержки в структуре общих издержек По нашему мнению, основное определение транзакционных издержек должно быть наиболее общим, выражающим их сущность, а более детальные определения могут указывать на их конкретное содержание.

Таким образом, под транзакционными издержками следует понимать экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов. Место и значение транзакционных издержек в общей структуре затрат предприятия характеризует схема (рис. 1).



Рис. 1. Место транзакционных издержек в общей структуре затрат предприятия

Необходимость выделения транзакционных издержек и управления ими в АПК возникает в связи с переходом к рыночным отношениям и предоставлением сельскохозяйственным организациям возможности самостоятельно определять контрагентов. Сущность данной категории исследуется нами преимущественно с точки зрения влияния издержек на процесс принятия управленческих решений. При этом выделение транзакционных издержек и их оптимизация должны происходить с учетом многообразия их различных видов.

В современной экономической теории предлагается множество классификаций и типологий транзакционных издержек, в которых каждый исследователь обращает внимание на наиболее интересные, с

Классификация и типология транзакционных издержек

его точки зрения, элементы: О. Уильямсон делает акцент на издержках оппортунистического поведения; Дж. Стиглер – на издержках получения информации; М. Дженсен и У. Меклинг – на издержках, возникающих в рамках отношений «поручитель – исполнитель»; А. Алчиан и Х. Демсец – на издержках координации между различными ресурсами в процессе производства; Й. Барцель – на издержках измерения;

П. Милгром и Дж. Робертс – на издержках влияния [63, с. 29–31; 205; 218; 220; 224; 225].

Некоторые авторы изначально рассматривают транзакционные издержки как неоднородную по составу категорию, включающую издержки на получение информации о предпочтениях и возможностях контрагентов, достижение соглашения, а также издержки по контролю за выполнением и защите достигнутых соглашений [206, с. 95].

К. Менар отмечает, что под транзакционными издержками понимают «издержки функционирования системы обмена, или... во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности» [98, с. 29–32]. Он разработал классификацию, в соответствии с которой выделяются четыре типа транзакционных издержек [98, с. 31–33]:

1) издержки вычленения, обусловленные различной степенью технологической делимости производственных операций. Данный вид соответствует варианту определения, предложенному А. Алчианом и Х. Демсецем при анализе бригадной, или командной, организации производства как ключевой характеристики фирмы;

2) информационные издержки, состоящие из издержек кодирования, стоимости передачи сигнала, издержек расшифровки, а также издержек по обучению использования информационной системы;

3) издержки масштаба, которые обусловлены существованием системы обезличенного обмена, требующего специализированной системы обеспечения соблюдения контрактов;

4) издержки оппортунистического поведения. Их существование обусловлено тем, что наказание нарушителя соглашения сопряжено с определенными издержками, что делает оппортунистическое поведение достаточно часто предпочтительным способом реализации индивидуальных целей хозяйствующих субъектов.

Классификацию по отношению к контрактному процессу, которая была дана Дж. Уоллисом и Д. Нортом [217, с. 9; 222, с. 98], можно охарактеризовать в соответствии с разделением всего процесса контрактации на три периода: *ex ante*, *ex interim*, *ex post*:

1) транзакционные издержки, возникающие до обмена, включают затраты на получение информации о ценах и возможных альтернативах, качестве товара, надежности контрагента и т. д.;

2) транзакционные издержки, возникающие в процессе обмена, состоят из затрат, связанных с ожиданием в очередях, получением нотариально заверенных документов, получением страховки (напри-

мер, при покупке автомобиля), осуществлением расчетов и т. д.;

3) транзакционные издержки, возникающие после обмена, включают затраты по защите контрактов, проверке их выполнения (контроль), контроль за качеством и т. п.

Похожую классификацию дает О. Уильямсон, различая два типа транзакционных издержек: *ex ante*, *ex post* [171, с. 608]. Данная классификация транзакционных издержек показывает, что они имеют ярко выраженный временной аспект и могут быть не только заменяемыми (в зависимости от выбора формы организации хозяйственной деятельности), но и взаимодополняющими друг друга. Распределение транзакционных издержек при осуществлении сделки во времени является основанием для выбора той или иной формы институциональной защиты в зависимости от индивидуальных норм дисконтирования.

Э. Фуруботн и Р. Рихтер предлагают более всеобъемлющую типологию, группируя транзакционные издержки в зависимости от той сферы, в которой данные издержки возникают [216, с. 42–49]:

- рыночные транзакционные издержки, в числе которых издержки поиска и информации, издержки торга (ведения переговоров) и принятия решений, издержки контроля и мониторинга. Нетрудно заметить, что вторичная классификация рыночных транзакционных издержек соответствует трем стадиям процесса контрактации, которые были обозначены в соответствии с классификацией Норта – Уоллиса;

- управленческие транзакционные издержки, в числе которых издержки разработки, внедрения, поддержания и изменения организационного дизайна;

- политические транзакционные издержки, в числе которых издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы, а также обеспечения функционирования политической системы, включая учреждения законодательной системы, обороны, судопроизводства, транспорта и образования.

В.М. Иржанов подразделяет транзакционные затраты на шесть блоков: расходы на снабжение; затраты на логистику; расходы на осуществление контроля качества; затраты на маркетинг и сбыт; финансовые расходы; затраты на модернизацию [55, с. 61].

Современные экономисты в качестве основных рассматривают обычно следующие функциональные группы транзакционных издержек (табл. 1) [62, с. 24–30; 112, с. 421–422; 116, с. 140–141; 157, с. 201]. Следует отметить, что каждый вид по-своему оттеняет проблемы обмена, с которыми сталкиваются экономические агенты.

Трансакционные издержки могут выступать в явной и неявной форме. Во втором случае они могут быть настолько велики, что блокируют возможность трансакции, и их невозможно зарегистрировать. В. Кокорев предлагает разделять трансакционные издержки по степени оптимальности (эффективные и реальные), по степени открытости (эксплицитные и имплицитные), по отношению к произведенной продукции (совокупные и средние), по направленности (внутренние и внешние) [72, с. 73–76]. Различают постоянные и переменные трансакционные издержки. Постоянные трансакционные издержки совершаются один раз для некоторого количества трансакций. Например, издержки по установлению и защите прав собственности. Переменные трансакционные издержки совершаются для каждой трансакции отдельно. Например, издержки на подготовку и реализацию конкретного контракта [125].

Таблица 1

Трансакционные издержки участников рынка

Тип трансакционных издержек	Классификация
Поиск информации	Затраты времени и ресурсов, необходимых для поиска покупателей и продавцов соответствующих товаров. Потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации
Ведение переговоров	Затраты на ведение переговоров, заключение и оформление контрактов
Измерения	Затраты на измерительную технику, оценку качества товара
Спецификация и защита прав собственности	Затраты на содержание судов, арбитража, государственных органов. Затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав
Издержки оппортунистического поведения	Моральный риск, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение информации о ее поведении требует больших издержек. Вымогательство – потери, возникающие в ситуации «незаменимости» покупателя – продавца
Издержки политизации	Издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций (издержки коллективного принятия решения и издержки влияния)

Следует отметить, что существующие в настоящее время классификации и типологии трансакционных издержек не позволяют сельскохозяйственным товаропроизводителям

осуществлять их учет. В современных условиях необходимо определить их состав для сельскохозяйственных предприятий. Поэтому нами разработана классификация транзакционных издержек, которая позволит реально оценивать размер и состав транзакционных издержек организации и на основе анализа полученной информации корректировать деятельность предприятия (см. заключительные главы настоящей работы).

Проблема управления издержками по транзакциям в настоящее время является малоизученной. В большей степени это относится к организациям агропромышленного комплекса, так как этот сектор экономики теоретически слабо исследован. При этом надо учитывать, что «сельское хозяйство как отрасль экономики отличается значительной спецификой и к нему нельзя подходить с тех же позиций, что и к промышленности, сфере услуг и другим секторам» [101, с. 536]. Специфические особенности аграрного сектора оказывают влияние и на особенности транзакционных отношений в сельском хозяйстве. Вследствие этого исследование транзакционных отношений в АПК представляет самостоятельную научную и практическую проблему.

Подробнее остановимся на специфических особенностях аграрного сектора, которые определяют характер транзакционных отношений в сельском хозяйстве. Важным является тот факт, что «исключительные черты сельского хозяйства делают его, с одной стороны, крайне экономически уязвимым по сравнению с другими отраслями, но, с другой стороны, сельское хозяйство способно быть высокоэффективным, если в национальной практике найдены соответствующие механизмы, позволяющие компенсировать его естественную уязвимость» [101, с. 537].

Основными отличиями сельского хозяйства и транзакционных отношений в аграрном секторе от других отраслей народного хозяйства являются:

- Высокая зависимость от биологических процессов, природной среды делает сельскохозяйственное производство неустойчивым, мало прогнозируемым. Следует отметить характерный для аграрного сектора «повышенный производственный риск, связанный с подверженностью стихийным силам природы, с тем, что значительная часть сельскохозяйственных угодий России находится в зоне рискованного земледелия» [200, с. 722]. Это влечет за собой высокие издержки поиска информации и оппортунистическое поведение;

- Сезонность, цикличность сельскохозяйственной деятельности; высокая пропорция основных фондов в структуре хозяйственных средств; затрудненный перелив факторов производства из сельского хозяйства в другие секторы экономики – все это делает аграрную отрасль непривлекательной для инвестирования капитала и создает значительные трудности в получении коммерческих кредитов как долгосрочных, так и краткосрочных (прежде всего для проведения посевной). В некоторых случаях сельскохозяйственные товаропроизводители вынуждены использовать нелегальные способы для привлечения средств.

- Сельскохозяйственная деятельность жестко привязана к земле. Земля при этом рассматривается как предмет труда и главное средство производства. Таким образом, на развитие сельского хозяйства влияют не только природные, но и социально-экономические факторы [11, с. 28].

- Удлиненный производственный цикл характерен и для других отраслей, но в сельском хозяйстве отсутствует способность гибко реагировать на изменения рыночных условий, поэтому сельскохозяйственные производители оказываются заложниками конъюнктуры;

- Вследствие скоропортящегося характера многих видов сельскохозяйственной продукции торговые организации имеют большое преимущество и могут диктовать свои условия, учитывая фактор времени.

- Разобщенные сельскохозяйственные производители не могут прийти к какому-либо взаимному соглашению по вопросу о ценовой политике и всецело зависят от конъюнктуры. На аграрном рынке им противостоят более сплоченные, консолидированные торговые и перерабатывающие структуры, способные влиять на уровень аграрных цен в сторону их занижения. В таких условиях сельскохозяйственные производители не получают «объективных» цен, хотя внешне может казаться, что имеет место свободное взаимодействие спроса и предложения.

- Из-за низкой ценовой эластичности спроса на продукты питания сельскохозяйственное производство очень чувствительно к колебаниям в уровне спроса. Одним из проявлений данного обстоятельства является подверженность сельскохозяйственной отрасли кризисам перепроизводства.

- Большинство видов сельскохозяйственной продукции отличается малой транспортабельностью, связанной с низкой стоимостью единицы массы или объема (картофель, многие виды кормов и другая продукция), что приводит к возникновению ситуации «незаменимости» покупателя.

Перечисленные специфические свойства аграрной отрасли ставят ее в совершенно особое положение в экономической системе. Масштабность транзакционных издержек, возникающих на аграрном рынке, превосходит цивилизованные пределы, и, к сожалению, этот негативный процесс устойчив.

Основной проблемой является то, что сельскохозяйственные предприятия не имеют четкой информации о состоянии дел на агропродовольственном рынке и о ценах на сельскохозяйственное сырье заготовителей, а имеют информацию о ценах, которые предлагают коммерческие посредники. Не имея реального представления об уровне цен, предприятия заключают договоры не с наиболее выгодными и надежными покупателями, а с теми, кто «пришел первым».

Самостоятельная реализация продукции производителями на неорганизованном рынке обуславливает увеличение материальных и трудовых затрат. Сегодня на агропродовольственном рынке торговые

Роль рыночной информации и других институтов рынка

посредники намного лучше сельскохозяйственных предприятий осведомлены о ценах на сельско-

хозяйственное сырье, поэтому у сельхозтоваропроизводителей возникают существенные потери, связанные с ситуацией «незаменимости» покупателя – продавца. В результате этого предприятие оказывается как бы «заперто» в сделку со своим нынешним партнером, так как ни для кого другого его активы не представляют особой ценности, а прерывание деловых отношений с ним означало бы потерю капитала [169, с. 228].

Фактором возникновения транзакционных издержек является недоступность информации для экономических агентов. Поэтому повышается значение информационных элементов рыночной инфраструктуры, неразвитость которых так и будет продолжать «провоцировать» рост транзакционных издержек. Незнание источника информации и ее несовершенство удлиняют цепочку посреднических транзакций, увеличивая таким образом транзакционные издержки в конечной стоимости продо-

вольственных продуктов. Центры рыночной информации, маркетинговые центры, Интернет не доступны основной массе агентов продовольственного рынка, прежде всего вследствие удаленности от деловых центров и из-за неплатежеспособности.

Все это свидетельствует об отсутствии условий для эффективных сделок. Трансакционные издержки выражают «цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков» [91, с. 79]. Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот. Например, отсутствие института, регулирующего коммерческий кредит, выражается трансакционными издержками в форме неплатежей; отсутствие института арбитража ведет к издержкам неисполнения контракта и т. д. Именно таким образом трансакционные издержки формируют общественный спрос на институты, а также служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов.

Поэтому «в научном обосновании любой экономической реформы, изменяющей в первую очередь именно институциональные факторы экономической жизни, необходимы допущение и определение мер, направленных к минимизации положительных трансакционных издержек» [81, с. 96].

Трансакционные издержки ограничивают возможности экономических агентов, вследствие этого участники сделок заинтересованы в их сокращении и будут готовы предпринимать необходимые для этого меры. Вместе с тем традиционные системы учета пока не могут обеспечить сельскохозяйственные организации информацией для ответа на вопрос, возможна ли вообще и при каких обстоятельствах экономия по трансакционным издержкам на рынке. Поэтому наряду с идентификацией трансакционных издержек серьезными проблемами являются их оценка и выбор путей минимизации.

На основе изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Необходимость выделения трансакционных издержек и управления ими в АПК возникает в связи с переходом к рыночным отношениям и предоставлением сельскохозяйственным организациям возможности самостоятельно определять контрагентов.

2. Трансакционные издержки представляют собой экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов.

3. Специфические черты аграрного сектора оказывают влияние на особенности трансакционных отношений в сельском хозяйстве. Вследствие этого исследование трансакционных отношений в АПК представляет самостоятельную научную и практическую проблему.

ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ

В процессе реформирования и адаптации организационно-экономического механизма сельскохозяйственных предприятий к рынку возникает необходимость разработки высокоэффективных

Проблема учета и регулирования затрат предприятия

способов и методов контроля за снижением издержек производства и управления ими. «В связи с этим просматривается реально существующая практическая потребность в развитии теории и

методологии решения целого ряда вопросов в организации и управлении, которые не были присущи им в условиях, существовавших долгие годы плановой социально-экономической системы» [120, с. 21]. Традиционные концепции управления издержками требуют в этих условиях модификации и адаптации к условиям рынка. Сущность содержания системы управления издержками меняется коренным образом, так как новая социально-экономическая система характеризуется полной финансово-хозяйственной самостоятельностью предприятия как экономического субъекта, а также многовариантностью и высоким уровнем изменчивости внешней среды.

Одним из наиболее прогрессивных научно-прикладных направлений в экономике является теория трансакционных издержек, которая во взаимосвязи с маркетингом, логистикой, теорией управленческого учета представляет собой вариант системы управления и регулирования затрат предприятия.

В аграрном производстве используются различные ресурсы. Результативность их потребления зависит от воздействия множества факторов: биоклиматического потенциала, объемов и качества ресурсов, технологии производства, квалификации персонала. Чтобы с максимальной отдачей использовать имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы, необходима информация о их наличии. Стандартный бухгалтерский учет такой информации не дает.

Кроме того, существующий уровень учета и аналитической работы в настоящее время вступил в противоречие с новыми требованиями, которые встают перед сельскохозяйственными производителями и их коллективами. Как отмечает Л.И. Хоружий, рыночные условия потребовали изменения бухгалтерского учета по целевым установкам, по содержанию, по структуре, по технике, по способам трансформации [180, с. 30–31]:

- по целевым установкам: задача обеспечения контроля социалистической собственности заменяется более общей целью, которую

можно определить как информационно-советующее участие в процессе управления;

- по содержанию: постепенное устранение безусловной доминанты контрольной функции и возрастающая роль информационно-консультационной функции, которые обеспечивают в совокупности отражение и понимание лежащих в основе бухгалтерских операций правоотношений и психологической природы фактов хозяйственной жизни;

- по структуре: постепенная трансформация учета как системы обобщения информации в сложную динамическую систему, состоящую из трех ветвей, формирующихся исходя из различия интересов пользователя, – финансовый учет, управленческий учет, аудит;

- по технике: ослабление жесткой предопределенности в выполнении отдельных учетных процедур, логическое дополнение их аналитическими данными;

- по способам трансформации: сочетание традиции русской бухгалтерской школы и международного опыта.

Основной задачей любой учетной деятельности является обеспечение управленческого персонала предприятия своевременной и полной информацией для принятия управленческих решений. Это означает, что деятельность по учету неразрывно связана с управлением предприятием в целом и отдельными его частями.

Хозяйственная самостоятельность предприятий и дальнейшее развитие рыночных отношений ставят результаты работы сельскохозяйственных предприятий, его конкурентоспособность во все большую зависимость от уровня произведенных затрат. В связи с этим одной из важнейших задач становится создание эффективной системы управления затратами, призванной обеспечить процесс управления качественной информацией о затратах производства с целью выявления резервов их снижения [102, с. 6].

Система учета и контроля затрат позволяет предприятию функционировать, оставаясь прибыльным, в современном коммерческом и административном окружении. Она обязательно согласуется с учет-

Классификация производственных затрат и принципы управления ими

ной политикой и корпоративными принципами, а также опирается на стандарты функциональной деятельности. Последнее особенно значимо для производственных предприятий,

так как расчет производственной себестоимости связан с особенностями технологических процессов.

И.Б. Гусева отмечает следующие практические принципы управления затратами:

- системный подход к управлению затратами;
- методическое единство управления затратами;
- управление затратами на всех стадиях жизненного цикла продукта (услуги);
- оптимальность в сочетании снижения затрат и повышения качества продукции;
- поиски эффективных методов и инструментов снижения затрат;
- совершенствование информационной базы в вопросе управления затратами;
- повышение заинтересованности центров ответственности в снижении затрат [39, с. 65].

Затраты – это средства, израсходованные на приобретение ресурсов, имеющих в наличии, и отражаемые в балансе как активы предприятия, способные в будущем принести доход [47, с. 12]. Затраты – весьма сложная и разноплановая категория. В экономической теории и практике наряду с понятием затрат широко используется понятие издержек.

По мнению Т.А. Головиной, «издержки» – понятие более узкое, чем «затраты», оно включает только затраты производственные, в то время как понятие «затраты» включает все потребленные ресурсы [35, с. 63]. В работе С.А. Котлярова представлена так называемая лингвистическая трактовка издержек, согласно которой слово «издержки» следует употреблять для обозначения суммы затрат на осуществление какой-либо производственной или обеспечивающей функции: издержки производства, издержки обращения, которые состоят из отдельных материальных, трудовых затрат [76, с. 15]. В нашем случае целесообразно согласиться с мнением автора, поэтому в ходе дальнейшего изложения будем считать эти понятия идентичными и взаимозаменяемыми.

Расходы представляют собой часть затрат, понесенных предприятием для получения дохода, то есть они уменьшают сумму полученного дохода в результате деятельности предприятия. В российской практике понятие «расходы» применяется в нескольких смысловых значениях: расходы по обычным видам деятельности [3, 4]; расходы отчетного периода; расходы в целях налогообложения [2].

А.В. Зонова дает следующее определение затрат и расходов [50, с. 35]:

- Затраты предприятий – это сумма авансированных средств, используемых в процессе кругооборота от начала до конца без изменения первоначальной величины. Они превращаются в расходы в конце кругооборота при продаже произведенной продукции (работ, услуг). При этом авансированные средства по сумме, равной себестоимости товарной продукции, в связи с передачей активов на сторону покупателям вызывают уменьшение дохода (экономической выгоды) периода или собственного капитала учредителей.

- Расходы предприятий – это платежи (осуществленные или начисленные к уплате) денежными средствами или другими активами, связанные с деятельностью данных предприятий и уменьшающие доходы (экономические выгоды) или собственный капитал их собственников за период.

Производство – это процесс соединения живого труда со средствами производства. Так как процесс производства непрерывен, он требует непрерывных затрат труда и средств производства – предметов и средств труда. Вследствие этого ряд авторов определяет издержки производства как совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство конкретного вида продукции [123, с. 127; 198, с. 187; 199, с. 260].

Таким образом, издержки производства – это совокупность всех затрат ресурсов в денежной форме в хозяйственном кругообороте предприятия. Как уже отмечалось, их разделяют на собственно издержки производства – затраты ресурсов, потребленных в производственном цикле, и издержки обращения – затраты ресурсов на сбыт и продвижение товаров в сферу обращения.

Одним из определяющих моментов рациональной организации формирования и управления затратами производства является их классификация. Экономически обоснованная классификация производственных затрат позволяет выявить объективно существующие группы затрат, процессы формирования издержек и взаимоотношения между их отдельными частями, а также целенаправленно осуществлять эффективное управление производственным процессом.

В настоящее время используется несколько разных классификаций затрат, которыми может воспользоваться предприятие:

- прямые и косвенные затраты, в зависимости от технологических процессов и способа отнесения на себестоимость отдельных видов продукции;

- постоянные и переменные затраты, в зависимости от объемов производства.

Дополнительными классификациями затрат являются системы, направленные на более полное определение себестоимости и получения прибыли: производственные и непроизводственные (периодические или единовременные); входящие и истекшие; альтернативные и дифференциальные; возвратные и невозвратные; инкрементные и вмененные; планируемые и непланируемые.

В зависимости от признаков классификации производственные затраты подразделяют: по экономическому содержанию – на затраты предметов труда и затраты средств труда; по роли в процессе производства – на основные и накладные, по способу включения в себестоимость – на прямые и косвенные (распределяемые); по составу – на простые и комплексные; по отношению к объему производства – на постоянные и переменные; по времени участия в производстве – на затраты прошлых лет и затраты текущего года [197, с. 303; 198, с. 193]. Н.Я. Коваленко отмечает, что «в современной концепции издержек производства появились понятия экономических, внешних и внутренних, постоянных и переменных, а также предельных издержек» [199, с. 262].

На практике в целях анализа, учета и планирования затрат, входящих в себестоимость, применяют две взаимодополняющие классификации: поэлементную и калькуляционную (по статьям) [198, с. 193–197].

Классификация затрат на производство по основным критериям приводится в прил. А.

Основой для каждой из классификаций служат информация об оценке использования производственных ресурсов, о затратах для принятия управленческих решений и сведения о затратах для контроля и регулирования.

Затраты лежат в основе расчетов себестоимости продукции, которая является экономической категорией, отражающей все расходы предприятия, связанные с производством и реализацией его продукции [30, с. 199; 197, с. 296]. В связи с

Проблемы исчисления себестоимости продукции

широким использованием экономических методов управления производством и стоимостных экономических

категорий в системе хозяйственного механизма особо актуальное значение приобретает проблема научно обоснованного исчисления себе-

стоимости продукции. Правильное исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) способствует более эффективному управлению процессами ее формирования, изысканию и мобилизации внутрихозяйственных резервов дальнейшего снижения уровня издержек производства, улучшению качественных показателей работы предприятия, устранению причин высокой себестоимости продукции и низкой рентабельности ее производства, что в итоге способствует росту прибыли и рентабельности хозяйствующих субъектов [165, с. 25].

Себестоимость – это объективная экономическая категория, характеризующая производственные отношения по поводу использования в производственном процессе ресурсов предприятия, обусловленная издержками производства и выражающая в денежной форме затраты предприятия, обеспечивающие непрерывный оборот средств на основе их простого воспроизводства. А при условии превышения выручки от реализации продукции (работ, услуг) над себестоимостью обеспечивается расширенное воспроизводство [80, с. 7].

Себестоимость как экономическая категория имеет следующие особенности [165, с. 28]:

1. Себестоимость характеризует производственные отношения между хозяйствующими субъектами и государством, то есть отношения, обусловленные использованием в производственном процессе основных его факторов – рабочей силы, средств труда, предметов труда и природных ресурсов.

2. Основу себестоимости составляют издержки производства, в состав которых включают затраты на потребленные средства производства (сырье, материалы, топливо, амортизационные отчисления по основным средствам) и на оплату труда.

3. В себестоимость включают только те затраты предприятия, которые обеспечивают простое воспроизводство его средств.

Формой проявления категории себестоимости в хозяйственной практике является показатель себестоимости. Себестоимость как показатель хозяйственной деятельности отражает в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции (выполнение работ, оказание услуг).

Снижение себестоимости – один из факторов экономии хозяйственных ресурсов и поэтому является важнейшим резервом роста прибыли предприятий и повышения рентабельности производства. В условиях развивающихся и углубляющихся рыночных отношений, когда каждое предприятие должно обеспечить расширение и совершенствование производства за счет собственных накоплений, одной

из главных задач работников экономических служб, руководителей и всех специалистов предприятий является изыскание и мобилизация внутрихозяйственных резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг).

Для исчисления себестоимости продукции, работ и услуг составляется калькуляция. Калькуляция тесно взаимоувязана с процессом учета затрат на производство и реализацию продукции, с группировкой затрат по отдельным калькуляционным статьям и элементам затрат.

Калькулирование представляет собой систему экономических расчетов по исчислению себестоимости продукции (работ, услуг). Калькулирование включает организацию учета по объектам затрат, формирование полных затрат по объектам учета и объектам калькуляции, а также способы, используемые для исчисления себестоимости отдельных видов продукции (работ, услуг) по установленной номенклатуре статей затрат, центрам ответственности (бригадам, фермам, кооперативам, цехам и тому подобным образованиям) и по предприятию в целом.

Организация учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) предполагает [138, с. 33]:

- экономическое обоснование классификации затрат и их группировки для исчисления себестоимости продукции (работ, услуг);
- определение круга затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и четкое разграничение их между производственной и полной (коммерческой) себестоимостью;
- разработку и обоснование методов стоимостей оценки каждого элемента затрат, распределение их между законченной продукцией и незавершенным производством, распределение косвенных расходов, определение объема калькулируемой продукции (работ, услуг), их объемов и калькуляционных единиц, установление периодичности (сроков) калькулирования;
- распределение затрат между сопряженными видами продукции и обоснование оценки побочной продукции;
- построение калькуляционных листов и исчисление себестоимости продукции (работ, услуг).

Под методом учета затрат и калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг) понимается совокупность приемов, применяемых для учета затрат и исчисления фактической себестоимости отдельного вида продукции, работ, услуг или их единицы.

Общепринятой классификации методов учета затрат и калькулиро-

вания пока не существует. Тем не менее их можно сгруппировать по трем признакам: по объектам учета затрат, по полноте учитываемых затрат и по оперативности учета затрат и контроля за ними (рис. 2).

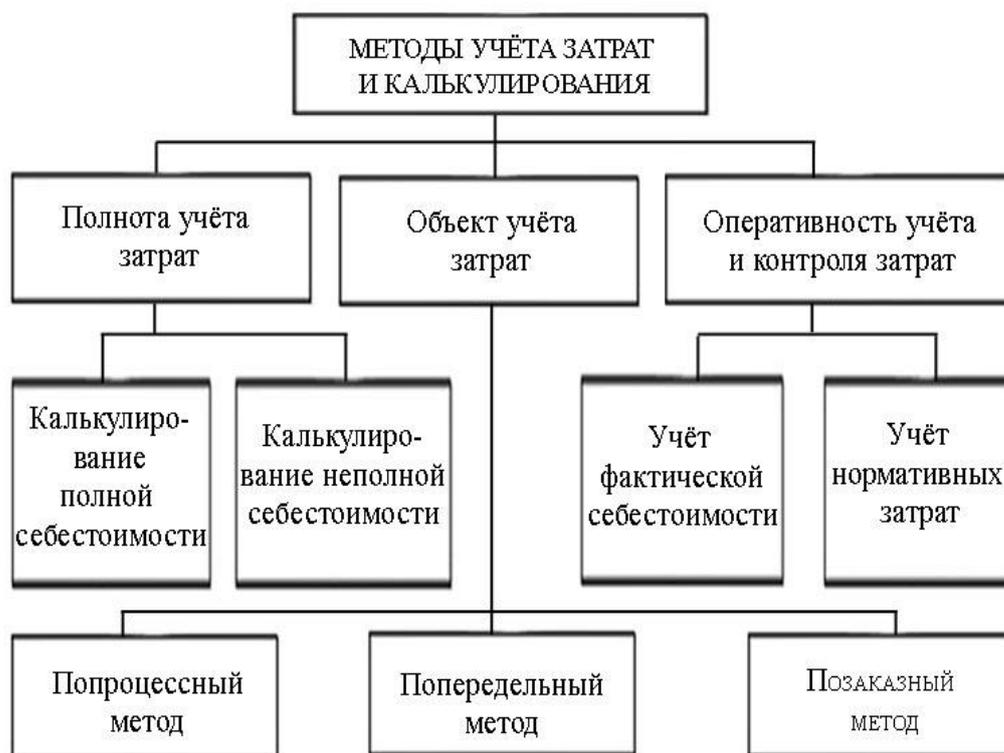


Рис. 2. Классификация методов учета затрат и калькулирования

Сельхозтоваропроизводители в учетной политике самостоятельно выбирают способы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг в зависимости от отраслевой принадлежности, размера, применяемой технологии, ассортимента продукции и др. По мнению А.В. Зоновой, исходя из полезности получаемой информации для управления хозяйственными процессами «наиболее уместным является нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции» [49, с. 39; 50, с. 35]. А.Р. Закирова придерживается аналогичной точки зрения и советует сельскохозяйственным предприятиям в условиях рыночной экономики, усиления конкурентоспособности производимых товаров, поиска путей снижения себестоимости внедрять данный метод [46, с. 37].

Следует учесть, что калькуляционные статьи, действующие в настоящее время, не разграничивают затраты и расходы, многие из них носят комплексный характер, что не дает возможности в полной мере использовать нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

В современной теории издержек производства исходят из ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. В управлении издержками производства выделяют экономический и бухгалтерский подходы [102, с. 13–16].

**Подходы к системам
управления издержками**

Бухгалтерский подход предполагает принятие управленческих решений на

основе информации о себестоимости, исчисленной в результате непрерывного, сплошного наблюдения за процессами и отражения затрат материально-вещественных элементов и труда на производство нового продукта. В силу своей методологии он не может включать в объекты альтернативное использование ресурсов. Экономический подход предполагает измерение издержек производства на основе стоимости наилучшей упущенной возможности использования ресурсов, и все издержки представляют собой издержки выбора, использования ресурсов, вмененные или альтернативные издержки [41, с. 13; 76, с. 15, 35; 123, с. 127–128].

Для оперативного управления затратами, их контроля, исчисления себестоимости единицы продукции, установления цен зарубежными экономистами были разработаны и активно используются системы учета затрат «директ-костинг» и «стандарт-кост». В основе системы «стандарт-кост» лежит твердое установление норм затрат материалов, энергии, рабочего времени, труда, зарплаты – всех расходов предприятия, связанных с изготовлением и реализацией продукции. В основе системы «директ-костинг» лежит четкое разделение затрат на переменные и постоянные. Это достигается в результате анализа поведения затрат при изменении объемов производства и реализации. Прямые затраты (сырье и основные материалы, оплата труда производственных рабочих) обобщаются по видам готовой продукции, а косвенные расходы (общепроизводственные и общехозяйственные) фиксируются на отдельном счете и списываются на общие финансовые результаты того отчетного периода, в котором они возникли. Таким образом, учитывается и планируется неполная себестоимость (только в части переменных затрат).

Смысл системы «стандарт-кост» заключается в том, что на основе разработанных до начала производственного процесса норм составляются стандартные калькуляции, то есть себестоимость проектируемой продукции устанавливается заранее, а в дальнейшем учитывают фактические затраты, выделяя отклонения от плановых норм. Основная задача, которую ставит перед собой «стандарт-кост», – учет по-

терь и отклонений в прибыли предприятия, приведение фактических затрат в соответствие с нормами с помощью умелого управления [39, с. 67–68].

Методология управления издержками определяется характером экономической системы общества. В рыночной системе хозяйствования полная самостоятельность и ответственность хозяйствующих субъектов актуализируют управление издержками. Одновременно с управлением трансформационными издержками естественным представляется желание руководства предприятия снизить размер транзакционных затрат. Уменьшение числа транзакций является приоритетным методом снижения общих затрат и обеспечения конкурентоспособности организации.

Следует отметить, что транзакционные издержки не признаны в учетном законодательстве и не выделяются в бухгалтерском учете. Их обособление в виде отдельного объекта в управленческом учете решает проблему сбора, обработки информации, необходимой для принятия решений [41, с. 15].

Общепризнанно, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности [29, с. 5–6].

**Управленческий учет
в системе регулирования
транзакционных издержек**

Л.И. Хоружий и Е.В. Фастова рассматривают управленческий учет сельскохозяйственной организации как систему, выражающую «характер и направленность субъективно-объективных отношений управления на основе идентификации фактов хозяйственной жизни, процесса внутренней обработки этих данных и получения информационного продукта для различных категорий пользователей, определенной администрацией, позволяющую в диапазоне достаточной репрезентативности осуществлять выбор альтернативных вариантов действий и принятие активных, последовательных и рациональных управленческих решений» [179, с. 26].

Управленческий учет затрат на производство рассматривается как система сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, то есть это расширенная система организации учета для целей контроля за деятельностью предприятия.

В Российской Федерации определение управленческого учета до настоящего времени не получило в экономической литературе более или менее четкой и однозначной трактовки. Среди специалистов отсутствует единое мнение о сущности, роли и назначении управленческого учета, его месте в системе управления предприятием, о теории учета. В российской практике управленческий учет чаще рассматривается в широком смысле (в соответствии с термином *management accounting*) – как система, которая в рамках одной организации обеспечивает управленческий персонал информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации [74, с. 9].

Анализ взглядов отечественных и зарубежных ученых на управленческий учет позволяет сделать следующие основные выводы:

1. Все авторы отмечают, что

- информация управленческого учета предназначена для использования внутри организации, это и обуславливает коммерческую тайну данных управленческого учета;

- информация управленческого учета предназначена для принятия управленческих решений, в чем и состоит возможность активного ее воздействия на процесс производства;

- существенную часть информации управленческого учета составляют данные о затратах.

2. Группа авторов (А. Чмель, Б. Нидлз, О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова и др.) считает, что

- управленческий учет обеспечивает сбор, регистрацию, систематизацию только учетной информации, или управленческий учет – это часть, подсистема бухгалтерского учета;

- объектами управленческого учета являются только затраты и результаты;

- информация управленческого учета используется только для принятия оперативных решений;

- информация управленческого учета предназначена для управления структурными подразделениями предприятия.

3. Другая группа авторов (наибольшая) (С.А. Николаева, Т.П. Карпова, В.Э. Керимов, А.Д. Шеремет и др.) считает, что

- управленческий учет представляет собой интегрированную систему учета, нормирования, планирования, контроля и анализа;

- управленческий учет отражает не только данные о затратах и результатах, но и другие объекты, информация о которых необходима для принятия специальных проблемных управленческих решений;

- информация управленческого учета используется для принятия как оперативных (текущих), так и перспективных (стратегических) управленческих решений;

- информация управленческого учета предназначена для управления как структурными подразделениями предприятия, так и предприятием в целом и сегментами его бизнеса [29, с. 5–6].

Обобщая существующие в литературе определения, можно констатировать, что в настоящее время под управленческим учетом понимается интегрированная система учета затрат и доходов, нормирования, планирования, анализа и контроля, обрабатывающая информацию с целью принятия оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия.

По нашему мнению, управленческий учет представляет собой систему внутреннего управления предприятием, предоставляющую информацию о затратах и доходах по отдельным объектам управления, представленную в различных аналитических группировках по установленным признакам и предназначенную для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Это позволяет выявить влияние факторов на затраты, объемы производства и продаж, прибыль и воздействовать на них в целях получения высоких экономических результатов.

Предметом управленческого учета является производственная и коммерческая деятельность организации в целом и ее отдельных структурных подразделений. Объектами управленческого учета являются издержки предприятия и его отдельных структурных подразделений – центров ответственности; результаты хозяйственной деятельности всего предприятия и центров ответственности; внутреннее ценообразование; бюджетирование и внутренняя отчетность.

Цели управленческого учета:

- оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений;

- контроль, планирование и прогнозирование экономической деятельности предприятия и центров ответственности;

- обеспечение базы для ценообразования;

- выбор наиболее эффективных путей развития предприятия [26, с. 13].

В.Б. Ивашкевич главными целями управленческого учета видит

информирование для принятия решений по управлению экономикой предприятия и оценку эффективности выполнения принятых решений [52, с. 9].

Объектами учета затрат в системе управленческого учета являются статьи и экономические элементы затрат, структурные подразделения (места возникновения затрат; центры затрат – наиболее важные для управления группировки затрат; носители затрат – виды выпускаемой продукции, работ и услуг).

Л. Шардонне выделяет семь задач управленческого учета [207, с. 17]:

- 1) рациональное калькулирование себестоимости продукции;
- 2) анализ работы предприятия с подразделением на центры деятельности (прибыль, рентабельность, себестоимость, капитальные вложения и др.);
- 3) разработка планов (прогнозов) на короткий и длительный периоды в зависимости от уровня организации производства;
- 4) выбор оптимальной базы и методологии для планового калькулирования;
- 5) приближение прогнозов к фактическим результатам в целях выработки необходимой политики управления;
- 6) учет движения материальных ресурсов и готовой продукции;
- 7) соизмерение общего финансового результата с данными управленческого учета для арифметического контроля.

Помимо перечисленных задач в сферу управленческого учета в рыночных условиях включаются: выбор соответствующих форм внутренней отчетности по объектам управления и объектам учета, определение их содержания для целей анализа, контроля и регулирования затрат; определение затрат и результатов по местам возникновения затрат, центрам затрат и центрам ответственности; осуществление маржинального анализа по производственным подразделениям (центрам ответственности) и по выпускаемой продукции; использование метода бюджетирования; оценка состояния развития организации, его ресурсного потенциала; определение производственных мощностей организации; оценка конкурентных преимуществ и определение слабых сторон организации [15, с. 11].

В соответствии с целями и задачами управленческого учета определяются его функции. Большинство российских авторов сходятся во мнении о функциях управленческого учета. В частности, О.Д. Каверина [58, с. 54] выделяет следующие функции: обеспечение всех уровней управления релевантной информацией для систематического

и проблемного управления бизнесом; формирование информации, необходимой для управления подразделениями предприятия. Т.П. Карпова [65, с. 39] акцентирует внимание на таких функциях управленческого учета, как обеспечение информацией различных уровней управления, оперативный контроль, перспективное планирование. В свою очередь западные специалисты (например, Ч.Т. Хорнгрен и Дж. Фостер) выделяют функции управленческого учета в составе функций бухгалтерии – планирование, контроль, анализ отчетов, оценка и консультирование, оставляя для финансового учета налоговые расчеты, составление официальной отчетности, контроль за сохранностью активов, финансовый анализ [178].

Издержки производства в управленческом учете группируются и отражаются, по крайней мере, в трех направлениях, каждое из которых представляет самостоятельную обособленную систему взаимосвязанных бухгалтерских записей (рис. 3).



Рис. 3. Направления группировки издержек в управленческом учете

В настоящее время многие авторы считают, что наиболее целесообразно и эффективно построение системы управления затратами в соответствии с производственной структурой предприятия, позволяющей увязать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных лиц и оценить их результаты. В этой связи предлагается организовывать на предприятиях центры ответственности [42, с. 34; 131, с. 23; 163, с. 29; 172, с. 434]. С. Терентьев и А. Никитин отмечают, что система должна предоставлять аналитическую информацию о затратах по их видам (статьям), а также центрам учета и объектам распределения [168, с. 30]. К объектам, по которым определяются

затраты, могут относиться как отдельные подразделения, участки, так и заказы, партии, виды выпускаемой продукции и предоставляемых услуг.

Под центром ответственности понимается сфера, участок деятельности, возглавляемый должностным лицом, имеющим право и возможность принимать управленческие решения. Формирование центров ответственности должно осуществляться на основе изучения и анализа организационных и технологических особенностей предприятия [95, с. 33].

Сказанное позволяет сделать следующие выводы:

1. Эффективность управления издержками зависит от качества работ, выполняемых на основных стадиях управления – планирования, учета, контроля и регулирования. Сегодня в сфере управления затратами существуют две основные проблемы. Первая проблема – переориентировать отечественную теорию и накопленный опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятием в условиях рынка. Вторая проблема – создание новых, нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений. В этом отношении значительный интерес для российских предприятий представляет изучение системы управленческого учета.

2. Трансакционные издержки не признаны в учетном законодательстве и не выделяются в бухгалтерском учете. Их обособление отдельным объектом в управленческом учете решает проблему сбора, обработки информации, необходимой для принятия решений. Теория трансакционных издержек во взаимосвязи с маркетингом, логистикой, теорией управленческого учета представляет собой вариант системы управления и регулирования затрат предприятия.

3. Управленческий учет представляет собой систему внутреннего управления предприятием, предоставляющую информацию о затратах и доходах по отдельным объектам управления в различных аналитических группировках по установленным признакам и предназначенную для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

ГЛАВА 3. МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ИЗМЕРЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В экономической науке проблема измерения транзакционных издержек вызывает оживленные дискуссии. Существующие мнения по этому поводу можно разделить на три группы. Многие противники теории транзакционных издержек, считая это понятие тавтологическим и всеобъемлющим, указывают на невозможность их точной идентификации и измерения. Среди сторонников теории транзакционных издержек также нет единого мнения. Одни из них считают, что подобно иным экономическим понятиям транзакционные издержки исключают прямое измерение и допускают лишь сравнительную оценку, другие убеждены в их измеримости, причем видят в этом приоритетную задачу, свидетельствующую о научной обоснованности понятия.

Современная экономическая наука для определения эффективности типов хозяйства предлагает такой критерий, как совокупный объем транзакционных издержек в экономике (или удельный вес транзакционного сектора в ВВП страны). По нашему мнению, эффективность различных типов хозяйств не может быть в полной мере установлена посредством измерения совокупного объема транзакционных издержек вследствие того, что это может быть вызвано как увеличением средних транзакционных издержек, так и увеличением числа транзакций. С точки зрения формирования экономического роста особое значение имеет структура транзакционных издержек.

Попытку решить проблему измерения издержек предпринимают многие исследователи [71; 116; 213; 223]. Существующая литература 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 широкому определению.

Х. Демсец в своей статье «Издержки транзакционирования» [213] попытался прямо измерить и оценить транзакционные издержки, возникающие на конкретном рынке в конкретный момент времени. Основой исследования стала узкая интерпретация транзакционных из-

держек, то есть издержек обмена правами собственности. Автор измерил издержки совершения сделок с акциями на Нью-Йоркской фондовой бирже. К транзакционным издержкам на этом рынке он отнес разницу между курсами продажи и покупки вместе с вознаграждением брокеров, причем эта разница интерпретировалась как наценка за согласие агентов быстро и эффективно обмениваться правами собственности на организованном рынке. В то же время эта разница является вознаграждением лиц, специализирующихся на совершении транзакций на бирже.

Полученные данные показывают, что разница между ценой продажи и ценой покупки составляет около 40%, а вознаграждение брокеров – примерно 60% транзакционных издержек, а все вместе эти издержки не превышают 1,3% стоимости каждой транзакции. Тем не менее, учитывая использование узкой дефиниции транзакционных издержек, частоту совершения таких сделок и то, что эти издержки возникают на сильно конкурентном рынке, близком по своим характеристикам к совершенному рынку, эта величина является весьма существенной. Х. Демсец отмечает и другие аспекты рынка, влияющие на транзакционные издержки (преимущества «организованного» рынка, экономия на масштабах при частом совершении сделок и т. д.). Однако основным результатом исследования заключается в том, что транзакционные издержки значимы на микроуровне финансовых рынков.

В ставшем сегодня классическим исследовании Д. Норт и Дж. Уоллис для оценки транзакционных издержек на макроэкономическом уровне предложили использовать понятие «транзакционного сектора» [223]. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование банковского сектора, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный транзакционный сектор).

На основании анализа американской экономики в период с 1870-го по 1970 г. авторы рассчитали транзакционные издержки, определив их как «издержки получения выгод от специализации и разделения труда» [223, с. 96]. Все виды экономической деятельности авторы разделили на те, которые связаны с превращением сырья и комплектующих в конечный продукт («трансформационная функция»), и на те, которые обеспечивают организацию обменов («транзакционная функция»). С этой точки зрения в качестве транзакционных издержек рассматривается «экономическая ценность ресурсов «на входе», используемых для

обеспечения трансакционной функции» [223, с. 97]. Однако эти издержки очень трудно поддаются оценке (например, издержки поиска информации потребителем для принятия решения о совершении сделки). Поэтому авторы принимают во внимание лишь трансакционные услуги, то есть «ту часть издержек, которые получают рыночную оценку» [126, с. 141].

Д. Норт и Дж. Уоллис выделяют три основных компонента трансакционных услуг. Во-первых, существуют «трансакционные секторы экономики», то есть секторы, обеспечивающие совершение сделок:

Трансакционный сектор экономики финансы, страхование, оптовая и розничная торговля, агентства недвижимости. Во-вторых, выделяются трансакционные услуги

внутри фирм, которые труднее измерять. С этой позиции фирма и рынок представляют собой альтернативные способы заключения. Рынок характеризуется как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних. Выбор между внешними и внутренними трансакциями зависит от соотношения издержек их использования.

Определяя фирму как «пучок контрактов» [169, с. 100], авторы относят к числу трансакционных услуг: а) все затраты на передачу и обработку информации вдоль всей цепочки от главы фирмы до рядовых работников, занятых трансформационной функцией; б) все издержки мониторинга контрактов, особенно трудовых; в) все издержки продвижения конечной продукции на рынок. Следовательно, трансакционные услуги для фирмы включают в себя все издержки, которые не возникли бы при потреблении продукта внутри фирмы (вознаграждение торговых представителей, юристов, издержки рекламы, маркетинга, департамента закупок и другое), и все издержки, связанные с промежуточными функциями. Из-за трудностей с измерением трансакционные услуги внутри фирмы были приравнены только к трудовым издержкам (хотя материальные активы тоже оказываются задействованными), следовательно, вероятнее всего, произошла недооценка совокупных трансакционных издержек в фирме.

В-третьих, существуют трансакционные издержки в общественном секторе, производные от институтов, обеспечивающих совершение трансакций. И здесь мы находимся перед тяжелым выбором, так как в «широком смысле» вся деятельность государства имеет трансакционную направленность. Но часть государственных услуг связана с различного рода трансфертами, то есть перераспределением дохода,

имеющим мало общего с транзакционными услугами (хотя сами трансферты и требуют некоторых транзакционных услуг). Следовательно, авторы ограничивают измерение государственных транзакционных услуг: а) основными затратами на защиту прав собственности и облегчение обмена (включая оборону); и б) той частью социальных накладных расходов (образование, общественный транспорт, коммунальные услуги), которые представляют собой «транзакционные услуги по поводу производства и распределения поставляемых государством товаров и услуг» [126, с. 142].

Согласно расчетам доля транзакционных издержек за рассматриваемый период увеличилась с 26 до 55% ВВП США в результате роста доли транзакционных услуг частного сектора в ВВП США с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., а государственного сектора – с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г., что в сумме и составляет оценку совокупного объема транзакционных издержек. Часть этого роста объясняется перемещением транзакционных издержек из вне рыночной сферы на рынок, но другая часть представляла реальное инвестирование ресурсов. Авторы выделили три причины увеличения транзакционного сектора в экономике США: 1) углубление специализации и разделения труда, увеличивающее совокупный объем меновых операций; 2) технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождавшийся увеличением размера фирм; 3) усиление роли правительства в его взаимодействии с частным сектором.

Следует отметить, что использованные авторами определения, классификация издержек, итоговые оценки неоднократно ставились под вопрос. Однако на основе этого исследования 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 макроэкономическом уровне [126, с. 142].

Используя методику Д. Нортона и Дж. Уоллиса, В. Кокорев оценил динамику транзакционных издержек в России [71]. В качестве показателя уровня транзакционных издержек он использовал отношение

Российский опыт измерения транзакционных издержек затрат, не связанных непосредственно с производством (так называемые накладные расходы), к прочим статьям себестоимости продукции. В исследовании им были проанализированы такие косвенные признаки, как соотношение динами-

ки ВВП с розничным товарооборотом, соотношение динамики количества занятых в отраслях, например, сокращение занятых в промышленности, строительстве и на транспорте и рост числа занятых в банковской, страховой сферах. В результате В. Кокорев выявил, что уже в 1993 г. темп роста транзакционных издержек по сравнению с 1992 г. был более чем в два раза выше темпа роста производственных издержек. Рост транзакционных расходов в российской экономике он объясняет действием следующих факторов: 1) необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде; 2) снижением объемов выпуска продукции; 3) ростом издержек, связанных с неразвитостью инфраструктуры связи; 4) возникновением издержек, связанных с процессом приватизации. Рассматривая эти факторы более детально, к ним можно отнести появление независимых хозяйствующих субъектов, увеличение затрат на рыночное взаимодействие, поиск новых форм взаимодействия, отсутствие общепринятых стандартов поведения, увеличение нагрузки на инфраструктурные сети, рост числа мелких фирм, отсутствие опыта многократного обмена между партнерами, несформировавшиеся институты денежно-кредитных расчетов и др.

Можно констатировать, что российская экономика характеризуется низким уровнем развития транзакционного сектора и «основную часть транзакционных издержек в России несут сами экономические агенты» [115, с. 151]. Однако, как замечают Н.С. Волостнов и З.М. Ларичева, в последнее время эффективность транзакционного сектора растет. В России развивается юридическое образование, стало больше юридических агентств и фирм, повышается зрелость рынка, активно внедряются современные информационные технологии и компьютерная техника. В итоге развивается тенденция включения национального транзакционного сектора в международную сеть [31, с. 77].

Таким образом, в процессе рыночных преобразований в национальной экономике России отмечаются специфические факторы роста транзакционных издержек. Единственным схожим фактором роста транзакционных издержек для национальных экономик России и США является фактор перехода транзакционных издержек из внерыночной сферы в рыночную, однако в США это связано с появлением новых рынков, а в России – с полной трансформацией системы управления экономикой. Повышению эффективности деятельности транзакционного сектора в экономике России противодействуют автоматический перенос из плановой в рыночную экономику неоправдавших себя институтов; создание формальных институтов, формирование и использова-

ние взаимоисключающих институтов; развитие институтов с размытым содержанием и функциями; коррупция [31, с. 77].

По данным А. Анфиногенова и Э. Крылатых, доля транзакционного сектора в сельском хозяйстве составляет в среднем 0,20–0,26, при этом большая часть транзакционных издержек в АПК приходится на издержки в сфере торгово-посреднических услуг [12, с. 7]. Следует учитывать, что на каждой последующей стадии рыночных обменов степень влияния транзакционных издержек на абсолютную эффективность продовольственной цепи становится все более существенной, а анализ указанных затрат позволяет обосновывать выбор наиболее эффективных каналов реализации продукции, оценивать ситуацию на агропродовольственном рынке.

Среди прикладных способов, позволяющих оценивать степень транзакционных издержек на микроуровне, можно отметить подход исследования транзакционных издержек через рассмотрение статей бухгалтерского баланса [116, с. 307]. Например, высокий уровень незавершенного производства свидетельствует о неэффективной организации внутрифирменных потоков информации и горизонтальной координации деятельности подразделений; высокий уровень дебиторской задолженности, при прочих равных условиях, свидетельствует о неэффективной работе с клиентами. Институциональный анализ бухгалтерского баланса предприятия представляет собой отдельную исследовательскую задачу.

Следует отметить, что измеренные или неизмеренные транзакционные издержки имеют большую ценность. Без них не могут быть адекватно поняты ни экономическое поведение, ни институциональные соглашения. Положительные транзакционные издержки приводят к следующим последствиям [125]:

1) мешают, а в частных случаях полностью блокируют образование рынков;

2) препятствуют полной реализации взаимных выгод обмена, так как можно отказаться от тех благ, которые должны быть направлены на обеспечение обмена, а это тормозит получение экономической прибыли;

3) мешают реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе торговли и, следовательно, экономического роста;

4) затрудняют поиск новых возможностей использования известных ресурсов или открытие новых ресурсов при заданных альтернативах их применения;

5) препятствуют изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансакции.

Предложенная Д. Нормом и Дж. Уоллисом методика не позволяет решить проблему измерения трансакционных издержек предприятий, организаций, которые являются реальными хозяйственными субъектами в современной экономике. Именно они несут затраты по производству и реализации товаров и услуг. Эти затраты вне сферы производства связаны с преодолением трансакционных барьеров, препятствий в хозяйственном процессе. Но, с другой стороны, трансакции представляют собой преграду в хозяйственных отношениях, для преодоления которой необходимы затраты, осуществленные хозяйственными субъектами, которые и носят название «трансакционные издержки». Затраты на преодоление этих препятствий ложатся на себестоимость и стоимость производимых фирмой продуктов и переносятся на цену, которую потребитель платит на рынке. Но прежде чем они становятся издержками покупателей – затратами, которые изымаются из бюджета потребителя, – они ложатся на затраты предприятия. Поэтому требуется оценить или измерить эти затраты, то есть затраты, которые предприятие несет в результате наличия в обществе трансакций. Стало быть, требуется дать решение проблемы измерения трансакционных издержек на уровне реальных субъектов.

Известно, что 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 различными организациями. Именно эти противоречия и проблемы приводят к возникновению трансакционных издержек.

Для целенаправленной работы по управлению трансакционными издержками сельскохозяйственных организаций необходимо предметно разобраться в характере существующих у предприятий трудностей, в нерешенных проблемах при взаимодействии с контрагентами,

которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных трансакций. С этой целью нами выполнен анализ с применением методов экономической социологии, сущность которого заключалась в оценке с позиции руководителей и главных специалистов хозяйств содержания трудностей.

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 сельхозпредприятий, приводит к росту трансакционных издержек, значительно снижает эффективность работы аграрного сектора.

В основу проведенного нами исследования был положен принцип приоритета интересов хозяйств. Все основные противоречия и проблемы, существовавшие в отношениях с партнерами на рынке товаров и услуг, оценены с позиции их руководителей и главных специалистов. Нас интересовало, как с позиции экономических интересов своего предприятия они оценивают противоречия и проблемы во взаимоотношениях с предприятиями АПК, с какими трудностями встречаются в процессе реализации продукции, что не решено во взаимоотношениях с обслуживающими предприятиями и организациями. Схема анализа включала в себя проблемы, с которыми встречалось хозяйство при продаже зерна, скота, молока, а также противоречия во взаимоотношениях по поводу приобретения техники, запасных частей и ремонтных материалов, приобретения производственных услуг.

В процессе анализа этих противоречий и проблем руководителям и специалистам не предлагался их заранее составленный «набор». Задача заключалась в том, чтобы каждый, исходя из условий деятельности своего хозяйства, назвал наиболее острые проблемы и противоречия, которые, по его мнению, возникают в работе. С другой стороны, по перечню проблем можно было судить о приоритетах в работе хозяйственного руководителя и специалиста. Такой подход к анализу противоречий во взаимоотношениях с различными звеньями управления и сферами агропромышленного комплекса можно назвать диагностическим. Выводы, сделанные по результатам такого изучения,

позволили выявить области возникновения транзакционных издержек сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Наше исследование проводилось в 2003–2005 гг. и предусматривало выполнение следующих этапов:

Методика исследования

1. Отбор хозяйств для обследования.
2. Проведение экспертного опроса руководителей и специалистов с целью выявления областей возникновения транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций.

3. Сбор информации о затратах сельскохозяйственных предприятий.

4. Обработка и анализ собранной информации.

5. Разработка механизма управления транзакционными издержками в АПК, основанного на предложенной классификации и методике измерения транзакционных издержек сельхозтоваропроизводителей.

Исследование проведено по нормативной выборке, были выбраны 11 районов Омской области, расположенных в трех природно-экономических зонах: степная – Полтавский, Павлоградский, Черлакский, Шербакульский; южная лесостепная – Омский, Исилькульский, Любинский, Калачинский; северная лесостепная – Саргатский, Крутинский, Тюкалинский.

Выбор районов произведен с учетом следующих признаков:

- 1) количество сельскохозяйственных организаций: районы с наибольшим количеством организаций: Омский – 24; районы со средним количеством организаций: Полтавский – 14, Любинский – 14, Саргатский – 14, Калачинский – 13, Шербакульский – 12, Тюкалинский – 12, Павлоградский – 10, Черлакский – 10, Исилькульский – 8, Крутинский – 8;

- 2) площадь сельскохозяйственных угодий (на 1 января 2004 г.), га: Полтавский – 207 323, Омский – 199 308, Шербакульский – 171 588, Павлоградский – 162 647, Крутинский – 160 770, Исилькульский – 160 010, Любинский – 142 075, Калачинский – 131 144, Тюкалинский – 130 893, Саргатский – 126 041, Черлакский – 113 669;

- 3) отраслевая производственная направленность: зерновая – Полтавский, Павлоградский, Крутинский, Шербакульский, Черлакский; животноводческая – Саргатский (свиноводство), Омский (разведение

крупного рогатого скота, свиноводство, овцеводство); зерновая и животноводческая – Тюкалинский, Исилькульский, Любинский, Калачинский;

4) расположение и близость к основным транспортным коммуникациям и рынку сбыта продукции: Омский – 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, Шербакульский, Павлоградский, Крутинский, Тюкалинский, Черлакский – удалены от железнодорожного транспорта, связь с рынком сбыта – по автомобильной дороге, имеют недостаточно развитую инфраструктуру рынка.

В выборке представлено число сельскохозяйственных организаций по районам и их доля в общем количестве изучаемых хозяйств (табл. 2).

Важный момент в определении необходимого объема выборки: она должна быть репрезентативной. Выборка является репрезентативной, если относительные частоты вариант выборки близки к соответствующим относительным частотам вариант генеральной совокупности.

Таблица 2

Обоснование выборки для экспертной оценки респондентов – руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций

Район	Число организаций	Доля от общего числа хозяйств, %	Число хозяйств в выборке	Доля в выборке, %
Полтавский	14	10	3	11,1
Павлоградский	10	7	2	7,4
Шербакульский	12	9	3	11,1
Черлакский	10	7	2	7,4
Омский	24	17	5	18,5
Исилькульский	8	6	1	3,7
Любинский	14	10	3	11,1
Калачинский	13	9	2	7,4
Саргатский	14	10	3	11,1
Крутинский	8	6	1	3,7
Тюкалинский	12	9	2	7,4
<i>Итого</i>	139	100	27	100,0

Для генеральной совокупности:

X _i	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
n _i	14	10	12	10	24	8	14	13	14	8	12
w _i	0,10	0,07	0,09	0,07	0,17	0,06	0,10	0,09	0,10	0,06	0,09

Итого n_i = 139

Для нашей выборки:

X _i	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
n _i	3	2	3	2	5	1	3	2	3	1	2
w _i	0,111	0,074	0,111	0,074	0,185	0,037	0,111	0,074	0,111	0,037	0,074

Итого n_i = 27

w_{i...W₁₃} ≈ w_{i...W₁₃}

На основании приведенных расчетов можно сделать вывод, что данная выборка является репрезентативной.

Проверить, является ли выборка репрезентативной, позволяет и критерий Стьюдента (t-критерий). Необходимо сравнить полученное значение t_{эмп} с теоретическим значением t-распределения Стьюдента. Если t_{эмп} < t_{крит}, то гипотеза H₀ принимается, в противном случае нулевая гипотеза отвергается и принимается альтернативная гипотеза.

Статистика критерия для случая несвязанных, независимых выборок равна:

$$t_{эмп} = \frac{\bar{x} - \bar{y}}{\sigma_{x-y}}, \quad (1)$$

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

σ_{x-y} – стандартная ошибка разности средних арифметических.

Она определяется по формуле:

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

где n – величина выборки [151, с. 276].

В ходе расчетов было получено t_{эмп} = 1,99.

k = 2n – 2 = 2 · 11 – 2 = 20, следовательно, t_{крит} = 2,086 [87, с. 163–168].

Так как t_{эмп} < t_{крит}, то можно сделать вывод о том, что выборка репрезентативна и количество выбранных хозяйств оптимально.

При рассмотрении отношений с предприятиями системы заготовки зерна 76% руководителей и 64% специалистов отметили, что сложившаяся практика расчетов делает невыгодной для хозяйства реализацию зерна по схеме «поле – элеватор» (прил. Б). Из-за отсутствия возможности хранить зерно у себя предприятия вынуждены соглашаться на условия, диктуемые собственниками элеваторов. Руководители отмечают низкий уровень цен на реализуемую продукцию. Наиболее выгодные цены для реализации зерна складываются в зимне-весенний период, а сельскохозяйственные предприятия продают его по мере появления покупателя, то есть по ценам ниже возможных. Не имея реального представления о состоянии дел на агропродовольственном рынке и о ценах на сельскохозяйственное сырье, предприятия заключают договоры не с наиболее выгодными и надежными покупателями, а с теми, кто «пришел первым».

Во взаимоотношениях с хлебоприемными предприятиями существуют недостатки организационного порядка: занижается при приемке качество зерна (количество клейковины, вес, сорность зерна и другие параметры) – заготовительные организации получают от этого дополнительную прибыль, а хозяйства несут потери. Для контроля за работниками, определяющими качество зерна, сельхозтоваропроизводители вынуждены отправлять своих представителей на элеваторы, вследствие чего возникают дополнительные материальные и трудовые потери.

Нерационально организована работа хозяйств с мясоперерабатывающими предприятиями (прил. В). При сдаче скота на мясокомбинаты за время транспортировки и ожидания теряется до 30–40 кг живой массы в расчете на одну голову крупного рогатого скота. Особую неудовлетворенность вызывали организационные проблемы при сдаче скота. Мясоперерабатывающие предприятия не заинтересованы в предотвращении потерь при приемке, в справедливом определении упитанности животных. Часто на этой почве возникают конфликты.

Оценивая проблемы при реализации молока, руководители хозяйств и специалисты отмечают необходимость укрепления прямых связей хозяйства с заготовительными организациями (прил. В). У сельскохозяйственных предприятий не хватает денежных средств и оборудования для обеспечения необходимых условий обработки и хранения молока, вследствие чего снижается качество сдаваемого молока. Так, например, в СПК «Соловьевский» Омской области имеется пять молочных ферм. В прошлом году предприятие приобрело танк для охлаждения и хранения молока. Чтобы сохранить качество

молока, такое оборудование нужно для каждой фермы. На качество молока влияют технология доения, удаленность кооператива от перерабатывающих предприятий (особенно в жаркую погоду). Все это ведет к снижению сорта сдаваемой продукции и получаемых предприятием доходов. По мнению руководителей и специалистов, приемка молока непосредственно на ферме с окончательным определением качества продукции помогла бы устранить большинство проблем.

Наиболее не отработан вопрос заготовки козевенного сырья (прил. В). Продажа его в ряде хозяйств носит бессистемный характер. Оценка качества и определение цены ведутся односторонне – частником-заготовителем. Специалисты хозяйства методикой определения качества не владеют. Цены на сырье очень низкие, и хозяйства не заинтересованы экономически в коренном улучшении этого процесса.

Предприятия, поставляющие технику и оборудование, как правило, отвечают за комплектность и качество своей продукции, дают консультации по вопросам установки и эксплуатации, интересуются мнением специалистов хозяйства о качестве работы и характеристиках техники. Вместе с тем и в этой сфере есть потери: они связаны с недостаточно качественным техническим сервисом, монополизмом поставщиков сервисных услуг (прил. Г). Руководители отмечают высокую стоимость техники и оборудования и отсутствие дотаций на их приобретение.

Анализ взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями и организациями агропромышленного комплекса с позиции экономических интересов сельскохозяйственного предприятия позволил увидеть противоречия и проблемы в деятельности хозяйств, которые приводят к потере различных ресурсов и возникновению транзакционных издержек (табл. 3).

Таблица 3

Противоречия, возникающие у предприятий в процессе взаимодействия с рыночными контрагентами

Содержание проблемы	Потерянные ресурсы			
	Материальные	Трудовые	Финансовые	Продукция в физическом объеме
Отношения с предприятиями – заготовителями зерна				
1. Трудности, не позволяющие организовать реализацию зерна по схеме «поле – элеватор». Хозяйства вынуждены расходовать средства на сушильное хозяйство, механизацию токов Излишние объемы перевозок	+	+	+	+

Содержание проблемы	Потерянные ресурсы			
	Материальные	Трудовые	Финансовые	Продукция в физическом объеме
2. Конфликты из-за определения качества зерна. Хозяйство вынуждено направлять для контроля своего представителя		+	+	+
3. Предприятие не получает информацию о графике приемки зерна, из-за отсутствия координации в пиковые периоды большие очереди на элеваторах	+	+	+	
Реализация скота				
1. При сдаче скота на мясокомбинаты за время транспортировки и ожидания теряется до 30–40 кг живой массы в расчете на одну голову крупного рогатого скота	+	+	+	+
2. Нет взаимных интересов у хозяйства и мясокомбината. Мясокомбинат не заинтересован в предотвращении потерь при приемке, в справедливом определении упитанности животных. На этой почве возникают конфликты		+	+	
3. Не принимаются меры по установлению порядка, при котором скот принимали бы непосредственно в хозяйстве представители мясоперерабатывающих предприятий			+	+
Реализация молока				
1. Предприятия молочной промышленности не несут ответственности за качество поставляемого молока	+	+	+	+
2. В процессе приемки молока занижается жирность и количество, возникают конфликты, хозяйство вынуждено направлять для контроля своего представителя		+	+	+
3. В хозяйствах недостаточно специального оборудования			+	+
Реализация кожевенного сырья				
1. Реализация сырья носит бессистемный, неплановый характер			+	
2. Оценка кожевенного сырья ведется односторонне – потребителем. Специалисты хозяйства не владеют методикой определения качества			+	

Содержание проблемы	Потерянные ресурсы			
	Материальные	Трудовые	Финансовые	Продукция в физическом объеме
3. Монополизм заготовителя. Цены на сырье не стимулируют улучшения работы по его заготовке			+	
Взаимоотношения по поводу приобретения техники				
1. Новая техника поступает некомплектной	+		+	
2. Вновь поступившая техника повреждена, не пригодна к работе			+	
Взаимоотношения по поводу выполнения услуг				
1. Услуги обходятся необоснованно дорого хозяйству, дороже, чем ремонт собственными силами			+	
2. Низкое качество гарантийного обслуживания	+	+		+

На основе изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Проблема количественной оценки транзакционных издержек имеет большое самостоятельное научное значение как в теоретическом, так и в прикладном аспекте. Транзакционные издержки весьма значимы как на микро-, так и на макроуровне, вне зависимости от принятых методов измерения.

2. Анализ взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями и организациями агропромышленного комплекса с позиции экономических интересов сельскохозяйственного предприятия позволил выявить противоречия и проблемы в деятельности хозяйств, которые приводят к потере различных ресурсов и возникновению транзакционных издержек.

ГЛАВА 4. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Трансакционные издержки – все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий. Известно как минимум три варианта объяснения, откуда и почему при совершении сделки возникают трансакционные издержки: подход теории

Информация и трансакционные издержки

трансакционных издержек, теории общественного выбора и теории соглашений. Первый вариант объяснения

предполагает, что все трансакционные издержки могут быть выведены из информационных. «Трансакционные издержки так или иначе связаны с издержками получения информации об обмене». Количество продавцов и покупателей на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке, географическая протяженность рынка будут основными факторами, определяющими величину информационных издержек. Таким образом, теория трансакционных издержек акцентирует внимание на отсутствии рынка информации и искаженности ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций.

Теория общественного выбора связывает возникновение трансакционных издержек с проблемами, которые сопровождают любое согласование позиций индивидов по вопросу общественных благ. Речь идет о невозможности достижения соглашения ввиду стратегического поведения заинтересованных в общественном благе индивидов и их стремления переложить издержки получения желаемого результата на окружающих [66]. Трансакционные издержки высоки в двух случаях: когда трудно найти замену участникам торга (их число ограничено) и когда число потенциальных участников торга велико.

Теория соглашений объясняет высокий уровень трансакционных издержек издержками согласования требований прямо противоположных норм, они неизбежно возникают по мере усложнения деятельности в смысле появления в ней элементов различных соглашений. При сосуществовании нескольких систем информации возникает ее асимметричность. Асимметричность информации и противоречивость норм, которые можно использовать при заключении сделки, позволяют индивидам преследовать собственные интересы в ущерб интересам партнеров [118, с. 139].

Качество рыночной информации определяется рядом признаков. Во-первых, актуальностью, или своевременностью, и целесообразностью, то есть, как отмечает В. Боутвелл, информация должна основываться «...на последних данных, и первоочередной должна быть ин-

формация, которая действительно позволяет принимать решения» [33].

Как отмечает Н. Светошев, эффективная работа на региональных рынках требует постоянного получения, отслеживания и анализа соответствующей информации, необходимой для принятия продуманных решений.

Для этого необходимо информационное обеспечение, которое в зависимости от потребностей каждого предприятия или компании позволило бы получать сведения:

- 1) о состоянии рынка конкретных товаров и услуг;
- 2) наличии потенциальных партнеров и их положении на рынке;
- 3) деятельности конкурентов, их маркетинговой политике и месте на рынках;
- 4) стратегии, тактике и эффективности информационных кампаний, предпринимаемых конкурентами для продвижения своих товаров (услуг);
- 5) социально-экономической ситуации в регионе (уровень доходов населения, платежеспособный спрос, емкость рынка, правовое регулирование и т. д.).

Также автор определяет основные требования, предъявляемые к подобного рода информации: полнота информации по теме; режим информирования, оптимальный для решения задач управления процессами и оперативного реагирования на изменение ситуации; удобство пользования информацией и информационным продуктом [57, с. 313].

Таким образом, для того чтобы быть максимально полезной, удовлетворять потребности производителей продукции, информация о рынках должна отвечать нескольким критериям.

Информация должна быть полной и исчерпывающей. Это труднодостижимая задача в обширной стране с географически разбросанными сельскохозяйственными объектами, производящими более 200 различных видов продукции.

Как отмечалось ранее, общепринятой классификации трансакционных издержек не сложилось, каждый из исследователей обращал внимание на наиболее важные, с его точки зрения, элементы. Дж. Стиглер вы-

Проблема поиска информации

делил среди них «информационные издержки», О. Уильямсон – «издержки оппортунистического поведения», М. Дженсен и У. Меклинг – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Й. Барцель – «издержки измерения», П. Милгром и Дж. Робертс – «издержки влияния», Г. Хансманн – «издержки коллективного принятия решений», К. Далман включил в

их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [17].

Мы наиболее подробно рассмотрим первую составляющую – информацию. В программном документе «Основные направления агропродовольственной политики правительства на 2001–2010 годы» констатируется, что 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. Информационное обеспечение рассматривается как важнейшая причина наличия сложившегося уровня транзакционных издержек в отрасли.

Рассмотрим методологический аспект проблемы. Суть состоит в том, что значительная доля затрат приходится на **поиск информации**. Перед тем как совершить сделку, любому предприятию, в том числе и сельскохозяйственному, нужно располагать информацией о том, где найти потенциальных покупателей или продавцов товаров и услуг, каковы 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 получаемой информации.

Поиск может вестись на обеих сторонах рынка – как продавцами, так и покупателями. На товарных рынках сельскохозяйственные производители часто затрачивают немалые средства на изучение потребительского спроса, маркетинг, рекламу, а потребители – на изучение рекламных проспектов, товарной упаковки, посещение магазинов, стояние в очередях.

Для минимизации данного рода издержек используются такие институты, как специализированные рынки, в частности биржи, а также реклама.

Что касается организованных рынков, то экономия на издержках возможна за счет концентрации спроса и предложения. В результате ускоряется циркуляция информации и происходит более интенсивное выравнивание цен. В январе 2002 г. была утверждена Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010)» [16]. В рамках этой программы закреплены положения, касающиеся закупок для государственных нужд с помощью электронных торгов. Реализация этапов данной программы осуществляется достаточно интенсивно: электронные системы работают сегодня практически во всех регионах страны. Этот шаг позволил всем заинтересовавшимся в аукционе

сельскохозяйственным предприятиям отслеживать предложения в секторе государственного заказа из других регионов страны [43, с. 130]. Система электронной торговли наиболее полно удовлетворяет потребности производителей в быстром поиске партнеров, заключении контрактов, предоставлении в полном объеме документации, а также информации по сертификации, рекомендаций по применению нормативных документов и правил торговли [21, с. 203]. По замыслу разработчиков это позволит снизить транзакционные издержки в аграрном секторе.

Человечество веками накапливало опыт и знания в процессе освоения природы, теперь же оно осваивает информацию. Информация является неистощимым ресурсом человечества, вступившего в новую эпоху развития – эпоху информационной цивилизации. Именно информацию, управление и самоорганизацию как основные факторы прогресса внесли индустриально развитые страны в эту новую эпоху [57, с. 19].

Информация как ресурс

В рамках настоящей работы особенности информации достаточно полно учитываются в следующем определении. *Информацией* называется вещь или действие (продукт или услуга), которые предназначены для доставки определенного знания получателю от производителя; способны пополнить знания получателя без проведения им каких-то специальных, нетипичных для него познавательных действий. Знания должны восприниматься непосредственно, путем чтения, наблюдения, слушания; удовлетворяют потребности индивидуальных либо групповых субъектов и способны влиять на принятие ими обоснованных, правильных решений.

Информация сегодня рассматривается в качестве одного из важнейших ресурсов развития общества наряду с материальными, энергетическими и людскими ресурсами. Как замечает по этому поводу Б. Компейн, «информация всегда была ресурсом, но лишь совсем недавно мы увидели первые проблески восприятия информации в том же контексте, в каком экономисты рассматривают материю и энергию в качестве ресурсов» [201, с. 10]. Некоторые авторы объявили начало века информации, в котором именно информация (знания), а не сырье или человеческая рабочая сила является наиболее важным средством производства [211].

Ценность информации неоднозначна, она может быть отрицательной в тех случаях, когда при ее использовании увеличивается неопределенность и уменьшается вероятность достижения цели [70, с. 56–59].

Ценность, или полезность, информации состоит в возможности дать дополнительную свободу действий участникам рынка. Информация расширяет набор возможных альтернатив и помогает правильно оценить их последствия.

К информации предъявляется ряд принципиальных требований. Главное требование – истинность, достоверность информации, ее соответствие тому, что она отражает. И.К. Беляевский считает, что достовер-

Требования к информации – адекватность сведений, обеспечиваемая соблюдением научных принципов сбора и обработки информации, борьбой с любой тенденциозностью. Исследователь также выделяет такие требования к информации, как релевантность и целенаправленность. Релевантная информация – информация, которая соответствует поставленным задачам. Целенаправленная информация – информация, соответствующая генеральной цели исследования [16, с. 40].

Кроме того, по мнению В.Г. Афанасьева, неперемное требование к информации – оптимальность, полнота. Обеспечить оптимум информации – значит, дать субъекту информацию, необходимую и достаточную для принятия правильного решения, для эффективного управляющего воздействия.

Существует множество классификационных признаков информации. Анализируя существующие классификации [16, 33], можно предложить следующую схему (рис. 4).

В нашем случае, представляет интерес классификация информации для целей управления, предложенная Н.А. Поповым и В.Ф. Федоренко. Они выделяют следующие признаки типологии информации:

- 1) по источнику возникновения: первичная, производная;
 - 2) способу фиксации: устная, документированная;
 - 3) способу выражения: текстовая, цифровая, смешанная;
 - 4) направлению движения: исходящая, нисходящая;
 - 5) степени стабильности: условно-постоянная, условно-переменная;
 - 6) назначению в процессе управления: распорядительная, учетная, отчетная, контрольная;
 - 7) принадлежности к функциям управления: финансовая, экономическая, техническая, конструкторская, оперативно-производственная;
 - 8) степени определенности: детерминированная, стохастическая;
 - 9) видам преобразования: стратегическая, текущая, оперативная;
 - 10) характеру фиксации данных: фиксированная, нефиксированная.
- Фиксированная информация, то есть овеществленная в печатной

продукции, архивах, электронной памяти и так далее, может использоваться многократно, в течение длительного времени. Нефиксированная информация используется однократно, в момент ее получения [122, с. 137–138].



Рис. 4. Классификация информации

Как отмечает Е.Л. Богданова, информация уже давно стала товаром первой необходимости [22, с. 11]. В условиях рыночных отношений осведомленность товаропроизводителей о ситуации на рынке сельскохозяйственной продукции имеет особое значение, что способствует превращению информации в некую силу, необходимую для процесса производства. Ее функции и значение изменились настолько, что появилась необходимость в информационной инфраструктуре. Важно выяснить сущность информационной инфраструктуры как экономической категории и определить ее место в воспроизводственном процессе.

Информационная инфраструктура

Приверженцы неоклассической теории отмечают, что вся необходимая информация о состоянии рынка содержится в ценах, обладание информацией о равновесных ценах позволяет участникам совершать сделки в соответствии со своими интересами [118, с. 20]. Л. Вальрас говорит о существовании некоего «аукциониста» на рынке, который принимает «заявки» от покупателей и «предложения» от продавцов. Сопоставление получаемых на их основе совокупного спроса и совокупного предложения и лежит в основе «нащупывания» равновесной цены [20]. Однако, как показал еще в 30-е годы в своей модели рыночного социализма Оскар Ланге, в действительности функции аукциониста наилучшим образом может и должен выполнять плановый орган, центральное бюро планирования. Парадокс аргумента Ланге в том, что именно в существовании планового органа он видит главную предпосылку функционирования неоклассической модели рынка [195].

Альтернативой социалистической централизации ценообразования может быть лишь модель локального рынка. Именно при условии ограничения сделок определенным кругом лиц или определенной территорией все участники обмена могут быть обеспечены полной информацией о планируемых и совершаемых на рынке сделках. Просуммировав изложенное, можно определить пределы применимости неоклассического подхода, который гласит: структура рынка близка к совершенно конкурентной; ценообразование на рынке либо централизовано, либо носит локальный характер, ибо только в этом случае на рынке свободно циркулирует вся информация и она доступна всем участникам сделок; все участники сделок близки по своему поведению к *homo oeconomicus* [116, с. 24].

Один из наиболее ярких представителей «старого» институционализма Дж. К. Гэлбрейт предлагает свою теорию техноструктуры. Его главный тезис – на современном рынке никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Полнота информации достигается только с помощью объединения этих частичных знаний в рамках организации, или, как ее называет Гэлбрейт, техноструктуры [116, с. 29].

Как известно, основными субъектами рынка являются домохозяйства, фирмы и государство. Взаимодействуя на основе спроса и предложения, они в соответствии с основными канонами экономической науки обеспечивают движение товаров и денег [139].

Учитывая специфику нашей работы, проблемы рынка необходимо рассматривать не только на макро- и микроэкономическом уровнях, но и в региональном аспекте. Как отмечает А.С. Новоселов, региональный рынок представляет собой территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей [111].

Региональные рынки являются открытыми системами, что предполагает тесные зависимости формирования товарных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов и реализации конечной продукции каждого региона от размещения производства и потребления, структуры межрегиональных связей в масштабе России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

В современном воспроизводственном процессе в АПК между основными хозяйственными субъектами постоянно совершают движение производственные факторы, товары и деньги. Основными участниками такого циклического потока являются: 1) потребители сельскохозяйственной продукции и сырья; 2) предприятия, выпускающие преимущественно предметы потребления и материальные ресурсы; 3) организации, оказывающие разного рода услуги участникам воспроизводственного процесса в АПК; 4) государство с его административными институтами [156, с. 11].

Однако для осуществления воспроизводственного процесса в АПК, для постоянного движения производственных факторов между основными хозяйственными субъектами необходима сила, которая способна обеспечить эту взаимосвязь. Этой силой как раз и выступает инфраструктура.

Информационное обслуживание участников воспроизводственного процесса в АПК, входящее в состав инфраструктуры агропромышленного комплекса, обеспечивается целой системой организаций. Таким образом, являясь частью инфраструктуры АПК, информационное обслуживание также выступает некой целостностью, состоящей из определенных звеньев.

Важность информационной инфраструктуры не оставляет сомнений. Уже сейчас при классификации инфраструктуры в целом информационную инфраструктуру выделяют в самостоятельный вид [23, с. 12–14].

Как справедливо замечает А.А. Мироедов, переход от централизованной системы управления к использованию региональных рыночных регуляторов выявил потребность в так называемой деловой информации на уровне региона, создании баз данных региональной экономико-статистической информации [100].

В настоящее время для эффективного развития всей системы рыночной инфраструктуры в регионах России необходимо увеличение объема доступной информации о конъюнктуре рынка.

Важная задача рыночного хозяйства АПК – постепенное освобождение сельскохозяйственных предприятий от выполнения функций обслуживания производства, сосредоточение их усилий на основной деятельности, а также обеспечение должного научно-технического и информационного уровня производства. Поэтому институты инфраструктуры должны в совокупности формировать окружающую среду для товаропроизводителей и обеспечивать воспроизводственный процесс для всех участников рыночной экономики.

По нашему мнению, в настоящее время инфраструктурное обустройство АПК является первостепенной задачей. Так, по данным С.Н. Бобылева и А.Ш. Хаджаева, за счет развития инфраструктуры сельскохозяйственного производства можно настолько понизить потери, что это увеличит конечный выход сельскохозяйственной продукции на 12–13% [21]. Однако для ускорения процессов формирования его инфраструктурных звеньев вначале необходимо создать условия для свободного движения информации в структуре рыночного хозяйства, поскольку в современных условиях рыночных отношений итоги хозяйственной деятельности сельских производителей в большей степени зависят от информационного обеспечения.

Ф.А. Хайек замечает, что становление отраслей инфраструктуры не совпадает во времени. Оно связано со степенью развития основного производства, с формами его организации и этапами научно-технического прогресса в основных отраслях. По мере развития отдельных сфер материального производства возникли и развивались отрасли инфраструктуры. Информационное обеспечение стало необходимо лишь тогда, когда появилась потребность в дальнейшем совершенствовании управления производством. В период смены общественно-экономической формации вопрос информационного обеспечения субъектов в системе экономических отношений перешел в разряд первоочередных. Информация приобрела самостоятельное существование в связи с развитием информационной техники и созданием специальных методов ее движения, стала новым фактором производства наряду с землей, капиталом и трудом [202, с. 32–48].

Чем выше степень свободы экономического субъекта, тем больше информации необходимо для его функционирования. Кроме того, при осуществлении своей деятельности все участники рыночных отношений взаимосвязаны. И, как отмечают А.Н. Магомедов и Н. Пролыгина, наряду с потоками товаров, услуг, денег предметом взаимосвязи являются и потоки информации [96].

Информация на рынке, по мнению Н.Е. Симионова, является важнейшим фактором производства. Возможности предприятия обмениваться информацией с внешней средой позволяют успешно решать ряд стратегических задач [143, с. 5].

Существует множество видов рынков. В настоящее время все более значимым становится информационный рынок, где информация продается и покупается, а операции с информацией приносят прибыль и убытки [22, с. 6]. В современных работах под

Рынок информации — рынок информации, как правило, понимается «продажа и покупка работ и услуг по использованию разнообразных баз данных, мировой книжный рынок, выполнение заказов на изготовление и доставку копий документов, составление и продажа аналитических и фактографических справок, технико-экономических прогнозов и других материалов, которые подготавливаются в научно-исследовательских институтах и фирмах типа «думающих корпораций», центрах анализа информации и в других научно-исследовательских и информационных организациях» [166, с. 255].

Для исследования информационного рынка ряд ученых признает продуктивной сегментацию рынка по сферам использования инфор-

мации [137, с. 50–62].

Е.Л. Богданова по основным группам потребителей информации выделяет три основные части рынка (рис. 5).

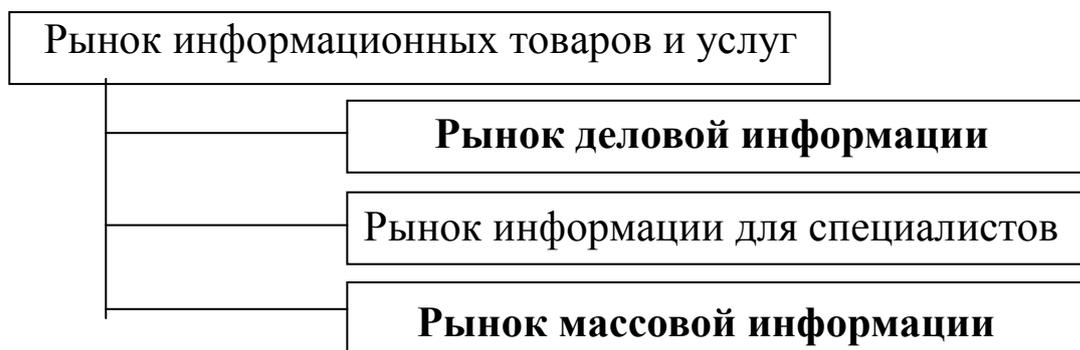


Рис. 5. Основные части рынка информации

Рынок деловой информации включает в качестве объектов купли-продажи коммерческую, финансовую, управленческую, социальную, статистическую информацию, регистры, кадастры. К информации для специалистов можно отнести научно-техническую, экономическую, медицинскую, правоохранительную, конструкторско-технологическую информацию. Массово-потребительская тематика – это справочная, словарно-энциклопедическая, общественно-политическая, учебная, библиографическая, архивная, правовая информация, а также информация о культуре, досуге, спорте [22, с. 68–90].

Подводя итог сказанному, следует отметить, что в настоящее время информация является важнейшим фактором в конкурентной борьбе, позволяющим выбрать правильную стратегию развития предприятия, компетентное управление в повседневной деятельности. Существенно влияя на качество воспроизводственного процесса, информация должна соответствовать предъявляемым к ней требованиям. Получение производителем полной, достоверной, актуальной информации возможно только при создании эффективной информационной инфраструктуры.

При анализе категории информационной потребности следует исходить из имеющихся представлений о потребностях вообще. Й. Шумпетер заметил, что потребности являются одновременно при-

Информационные потребностичиной и направляющим началом экономического поведения хозяйственного субъекта, представляют собой его движущую силу. Конкретные внешние условия и потребности выступают в качестве двух

определяющих экономический процесс и совместно воздействующих на его результат факторов. Таким образом, производство следует за потребностями, они словно бы тащат его за собой [193, с. 69]. То же самое верно и в отношении производства информации.

Итак, при осуществлении любых видов деятельности индивид испытывает острую потребность в информации. Что же такое информационная потребность? Какие факторы ее определяют?

Информационная потребность определяется как «свойство отдельного лица, коллектива или системы, отображающее необходимость получения информации» [103]; «необходимое отношение субъекта к информации, отраженное его психикой и сознанием» [73, 97]; «определенная форма отношений людей к предмету потребности – информации» [25]; «свойство, отображающее необходимость получения информации, или форма отношения человека к информации» [82]; «выражение рассогласования между целью, стоящей перед потребителем, и возможностью ее достижения без управляющего воздействия» [37, 107]; «необходимость получения на протяжении ограниченного промежутка времени информации по некоторому изменяющемуся кругу вопросов» [121, 194].

Потребность в информации определяет спрос на нее, а также ее предложение. Так, А. Маршалл отмечал: «Потребностям и желаниям человека нет числа, виды их очень разнообразны, но возможности удовлетворения обычно ограничены. У первобытного человека фактически было ненамного больше потребностей, чем у животного, но каждая последующая ступень в его развитии расширяла круг его потребностей и одновременно увеличивала разнообразие способов их удовлетворения. Он желает получить не только большее количество вещей, которые он привык потреблять, но и те же вещи лучшего качества; он хочет иметь больший выбор вещей, которые станут удовлетворять возникающие у него новые потребности. Такого рода стремления оказывают огромное влияние на появление высших способностей и рождение величайших изобретений; немалое значение имеют такие стремления для возникновения спроса на таланты и изобретения» [185, с. 148–151].

Потребность в информации ныне упоминается в общем перечне как равная среди других, тем более в условиях перехода к рыночной экономике.

Во времена плановой экономики важную роль для хозяйствующих субъектов играла лишь экономическая информация, под которой подразумевались сведения о внутренних производственных процес-

Содержание рыночной информации

сах. Производитель четко знал, какую сельскохозяйственную продукцию и в каких объемах ему произвести в соответствии с планом, у него не было проблем с ее реализацией, так как практически вся она сдавалась государству, действовали твердые и довольно стабильные закупочные и розничные цены. В новых условиях рыночной конкуренции, меняющейся ситуации на рынке, ценовых колебаниях наличие рыночной информации является острой необходимостью [75, с. 19].

Ряд авторов отмечает, что экономическая информация связана с управлением людьми. Она отражает процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Экономическая информация характеризуется большим объемом, многократным использованием, обновлением и преобразованием, большим числом логических операций и относительно несложных математических расчетов для получения многих видов результативной информации [8, с. 19].

Выделяют ряд свойств и специфических особенностей экономической информации: записывается построчно, то есть имеет линейную форму; представляется в алфавитно-цифровом виде, то есть в основной массе дискретна; характеризуется длительностью хранения; первичная информация фиксируется в первичных документах, следовательно, она подлежит первичной обработке; одни и те же исходные данные используются многократно для получения информации в различных экономических разрезах; экономическая информация характеризуется большим объемом и простыми операциями обработки. В процессе обработки преобладают логические и арифметические действия; полученная результативная информация часто используется в качестве исходной при последующих расчетах.

Среди наиболее важных характеристик экономической информации, отражающих предъявляемые к ней требования, могут быть названы корректность, ценность, достоверность, точность, актуальность, полнота [184, с. 25–28].

Таким образом, основу управления предприятием составляют процессы сбора, обработки и обобщения экономической информации.

Именно с информации начинается связь субъекта и объекта управления. Можно с уверенностью утверждать, что без нее не может быть эффективного, надежного управления предприятием. Именно это подчеркивают ученые-экономисты [86, 145, 153, 164, 177], когда утверждают, что информация – кровь управления, сырье для принятия решений.

В условиях развития рынка в деятельности предпринимателей исключительно важное значение имеет рыночная информация. Под этой информацией понимается оперативная информация (данные текущего дня), обеспечивающая прозрачность рынка, и ее доступность для пользователей должна рассматриваться как «общественное благо».

Как замечает Д. Рикардо, рынок представляет собой самонастраивающуюся систему с идеальными обратными связями. Всякое затруднение со сбытом разрешается в такой системе быстро и эффективно: производители товаров, которые по какой-либо причине выпустили излишнее количество товаров, получают соответствующий сигнал с рынка и переключаются на производство другого товара. Этого не может случиться одновременно со всеми товарами, и это не может затронуть всех производителей [64, с. 66]. Таким образом, из сказанного следует, что производители продукции нуждаются в информации о состоянии рынка для принятия правильных решений.

Говоря о потребности в информации, следует заметить, что для ее получения необходимы какие-либо затраты. Ключевым моментом является допущение существования издержек на идентификацию продавцов и цен – информационных издержек.

На второй научно-практической конференции «Информационное обеспечение рынков товаров и услуг», проходившей в Москве 12–13 апреля 2000 г., отмечалось, что в настоящее время информация является необходимым условием успешного функционирования рыночной экономики. Рынки товаров и услуг не могут развиваться без достоверной и полной информации о товарах, услугах, ценах, условиях продаж, производителях. Отсутствие необходимой информации о рынках ведет к излишним затратам, снижает качество решений хозяйствующих субъектов, увеличивает транзакционные издержки [57, с. 353].

Подход к теории транзакционных издержек связан с изменением постулата неоклассики, согласно которому издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всем объемом информации о сделке.

Необходимыми критериями рыночной информации являются точность и достоверность. По своей природе рыночная информация не может быть точной на 100%, но она должна быть собрана добросовестно, чтобы завоевать доверие пользователей. Для повышения точности информации о рынке необходимы значительные и постоянные усилия. Информация должна быть представлена в уместной и пригодной для пользования форме. Информацию надо собрать, скомпоновать и распространить, учитывая интересы пользователей. Большие массивы рыночной информации остаются невостребованными, так как она не облечена в удобную для применения и легкодоступную форму.

Критерии полезности информации

совестно, чтобы завоевать доверие пользователей. Для повышения точности информации о рынке необходимы значительные и постоянные усилия.

Информация должна быть представлена в уместной и пригодной для пользования форме. Информацию надо собрать, скомпоновать и распространить, учитывая интересы пользователей. Большие массивы рыночной информации остаются невостребованными, так как она не облечена в удобную для применения и легкодоступную форму.

Доверительность, конфиденциальность – еще одно важное требование к рыночной информации. Защита источников информации необходима ввиду сугубо добровольного характера предоставления данных.

Информация должна быть своевременной, доступной в момент принятия решения, оперативно передаваться пользователями. Множество сведений о рынках очень быстро устаревает. В пределах продовольственного комплекса потребности в срочной, немедленной информации варьируются. Торговцы на рынке фьючерсных контрактов (то есть контрактов, заблаговременно заключенных на определенные сроки поставки) требуют поминутной информации, для других коммерсантов достаточно ежедневных сообщений, в прочих же случаях вполне подходят ежемесячные или годовые отчеты.

Наконец, желательно, чтобы информация была одинаково доступной на всех уровнях (в подотраслях) продовольственного комплекса. Каждая организация системы маркетинга должна обладать доступом ко всей информации, касающейся торгов, заключения сделок и процессов маркетинга [136, с. 291–292].

Таким образом, вопрос информационного обеспечения субъектов в системе экономических отношений купли-продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена на них, перешел в разряд первоочередных. Так появилась потребность в широком применении понятия «рыночная информация» и возник новый тип производителей – предприниматели [147, с. 90–91].

Оценивая значение информации в рыночной экономике, нобелевский лауреат Ф. Хайек отмечал: «...рынок – это не что иное, как осо-

бого рода информационная система, и этот «естественный порядок» в силу особенностей экономической информации эффективней любой сознательно сконструированной экономики. Это признание того, что усилия человека будут приносить пользу большему количеству людей и удовлетворять в целом более важные потребности, когда он руководствуется абстрактными сигналами цен, а не своими непосредственными нуждами, и того, что таким путем мы можем наилучшим образом преодолеть незнание нами большинства отдельных фактов и обеспечить самое полное использование знания конкретных обстоятельств, широко рассеянного среди миллионов индивидов» [202].

Информационное обеспечение трактуется учеными по-разному. Некоторые экономисты [69] определяют информационное обеспечение как процесс удовлетворения потребностей конкретных пользователей в информации. Другие – как комплекс мер по созданию и функционированию информационной системы [93, 94].

Основными потребителями рыночной информации являются: сельскохозяйственные производители; переработчики сельскохозяйственной продукции; оптовые и розничные продавцы и покупатели; информационно-консультационная служба для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Менее многочисленной группой потребителей являются маркетинговые организации; банки; учебные, научно-исследовательские институты, исследовательские (аналитические) центры; различные государственные организации (органы государственной власти и управления, правосудия, органы государственной статистики и пр.).

В последние годы по ряду объективных и субъективных причин произошло разрушение сложившегося в агропромышленном комплексе процесса обмена данными. В связи с этим у руководителей предприятий и организаций, специалистов, непосредственных производителей сельскохозяйственной продукции возник «информационный голод». Эту нишу сразу же заняли разного рода информационные коммерческие структуры, оттеснив государственные. Однако при кажущемся многообразии и доступности информации утоления «информационного голода» не произошло, так как, с одной стороны, хозяйствующие субъекты с большой неохотой предоставляют данные, особенно характеризующие их экономическое состояние, с другой – у информационных коммерческих структур нет ни сил, ни средств, ни прав получать и проверять показатели хозяйственной деятельности [150, с. 22–23].

Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина замечают, что в настоящее время система государственной экономической статистики реформируется, система сбора социологической информации находится в стадии начального развития, а системы сбора и анализа индивидуальной экономико-психологической информации практически не существует. Между тем в условиях перехода к рынку в такой информации нуждаются практически все экономические субъекты [48].

В.И. Добросоцкий отмечает, что в новых условиях – условиях рыночной конкуренции, меняющейся ситуации на рынке, ценовых колебаний – наличие конъюнктурной информации является острой необходимостью. В то же время в ходе общей либерализации российской экономики «информационный голод» более всего коснулся сельского хозяйства – одной из немногих отраслей, в которой к началу реформы имелась конкурентная среда и огромное количество потенциальных носителей и потребителей информации. Деформированный характер еще неразвитых рыночных связей, доставшихся в наследство от командной экономики, значительный уровень отраслевого и регионального монополизма как среди производителей ресурсов и услуг для села, так и в сферах заготовки, переработки сельхозпродукции и торговли ею еще более обострил дефицит информации [57, с. 162–163].

В условиях рыночной самостоятельности агропредприятия большое внимание уделяют получению информации о конъюнктуре рынка сельскохозяйственной продукции, в частности о ценах. При этом на первом месте по важности оказывается информация о спросе и ценах на продукцию, на втором – о конкурентах и потребителях, на третьем – о товаре и посредниках.

Причины, которые вынуждают агропромышленные предприятия получать информацию: необходимость изменения объемов продаж; возможность регулирования цен; инфляция и нестабильность цен; выбор партнеров; необходимость окупить затраты. Потребности в экономической информации в первую очередь объясняются желанием снизить риск за счет своевременного ее получения.

Информация о рынке, его разведка весьма важны для слаженной, бесперебойной, эффективной работы предприятия. Точная и своевременная информация упрощает процесс принятия решений, регулирует конкуренцию. Новости, сведения и результаты исследований – источники жизненной силы рынков. Рыночная информация необходима

для того, чтобы почувствовать пульс рынка (активный или вялый сбыт), измерить его температуру (повышаются цены или падают), следить за давлением (достаточно, недостаточно или избыточно предложение товаров на рынке) [136, с. 290]. В условиях рыночных отношений производители продукции стремятся получить сведения о цене товаров. Еще А. Смит отмечал: «Фактическая цена, за которую обычно продается товар, называется его рыночной ценой. Она может или превышать его естественную цену, или быть ниже ее, или же в точности совпадать с ней. Рыночная цена каждого отдельного товара определяется соотношением между количеством, фактически доставленным на рынок, и спросом на него со стороны тех, кто готов уплатить его собственную цену, то есть полную величину ренты, труда и прибыли, которые надлежит оплатить для того, чтобы товар доставлялся на рынок» [146, с. 175].

Один из приверженцев новой институциональной экономики Г. Саймон считает, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, но и не в состоянии собранную информацию обработать оптимальным образом [116, с. 31–32]. «Разум, способность к обработке информации тоже являются редкими ресурсами» [214].

Основная функция рыночной информации сводится к совершенствованию процесса выработки решений.

Фермеры пользуются информацией о рынке при выборе предприятий-партнеров, изменении производственных планов, осуществлении долгосрочных капиталовложений и выработке стратегии. Для принятия

Информация на аграрном рынке удачных решений в информации о рынках нуждаются также фирмы продовольственного маркетинга, фермерские кооперативы, организации фермерских хозяйств и законодатели. Хотя это признают не все, информация о рынке способствует повышению эффективности продовольственного комплекса. Поступающая извне информация избавляет покупателей и продавцов от того, чтобы тратить много времени и денежных средств на изучение рынка собственными силами. Ценность информации очевидна на тех рынках, где фирмы платят большую цену специализированным агентствам за полезные сведения [136, с. 290–291].

Существовавшая ранее система сбора и распространения инфор-

мации о рынке сельскохозяйственной продукции была направлена главным образом на удовлетворение потребностей централизованно управляемой экономики. Данные о конъюнктуре рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия собирались в центре и после свода и обработки были недопустимо усредненными, устаревшими и не отражали реальной динамики цен.

Несмотря на отдельные усовершенствования в процессе перехода к рынку, система и сегодня не отвечает многим требованиям. Это в первую очередь касается своевременности и объема рыночной информации, которую в настоящее время могут получать предприятия, занимающиеся производством, переработкой и продажей сельскохозяйственной продукции, ее потребители и государственные структуры, определяющие экономическую политику в АПК.

В настоящее время существуют проблемы, связанные с получением объективной и оперативной информации. Суть их состоит в следующем:

- часто при совершении торговых сделок используется бартерный обмен, поэтому стоимость сделки трудно определить в денежном выражении;
- многие сделки по купле-продаже предусматривают сочетание различных ресурсов и денежных средств, поэтому сложно определить стоимость продаваемой продукции;
- цены, отражаемые в отчетных документах, нередко являются не фактическими, а имеют приблизительный характер, так как продавцы и покупатели во многих случаях, чтобы не платить налоги, стремятся скрыть действительную стоимость сделки.

Необходимость ценовой информации вызвана потребностью в сведениях об уровне цен в тот или иной период. Такая информация позволяет сравнивать показатели по различным регионам, что помогает принимать решения о месте и времени купли-продажи видов сельскохозяйственной продукции, она характеризует тенденции в изменении стоимости этих видов продукции.

Необходимая для участников рынка информация должна отвечать следующим требованиям:

- характеризовать объемы продаж, производство, урожайность, спрос и предложение, цены;

- быть современной, объективной, исчерпывающей (цены производителей, хранение, доставка и другие сведения), охватывать максимальное количество секторов и сегментов рынка;
- обеспечивать надежность (поступать вовремя из проверенных источников);
- поступать регулярно, быть доступной и экономически оправданной (пресса, радио, ТВ, Интернет);
- охватывать все виды сельскохозяйственных культур и продукты их переработки;
- учитывать экономические параметры процесса обращения на рынке сельскохозяйственной продукции (налог на экспорт, экспортно-импортные барьеры, ставка процента за кредит по операциям, колебания курса валют и др.) [154, с. 79–82].

На аграрном рынке действует большое количество организаций, фирм, хозяйств, которым в силу специфики их деятельности необходима различная информация. Мы выделили следующие их группы:

Классификация потребителей информации

предприятия, производящие сельскохозяйственную продукцию; перерабатывающие предприятия; оптовое

звено торговли; розничная торговая сеть и предприятия по обслуживанию населения; домашние хозяйства; финансовые и страховые учреждения; органы статистики; системы научного обслуживания и обучения кадров; местные и центральные органы управления, сфера политической деятельности; средства массовой информации.

У данных групп потребителей рыночной информации имеется выраженная специфика как в характере информационных потребностей, так и в форме использования информационного продукта.

Мы считаем, что необходимо выделить еще одну группу потребителей – информационно-аналитические системы в сети Интернет. Здесь следует отметить, что большинство из них при проектировании системы сбора информации исходят только из имеющихся заделов сил и средств. Важность сбора того или иного вида информации определяется иногда чисто интуитивно. В этом плане очень важна разработка эффективной технологии сбора информации.

Существенно важным является вопрос о содержании информационных потребностей участников рынка. Мы проанализировали состав потребностей основных групп потребителей информации. Методиче-

ской основой такого анализа явилась классификация потребителей по целям их деятельности, содержанию основных стратегических решений, базирующихся на рыночной информации.

Для этого все потребители информации объединены в четыре группы:

1. Предприятия по производству, хранению и переработке продукции.
2. Торговые организации и домашние хозяйства.
3. Организации информационной инфраструктуры.
4. Государственные органы и предприятия инфраструктуры ресурсного обеспечения.

Далее приводятся данные об информационных потребностях каждой перечисленной группы.

Стратегические решения потребителей первой группы связаны с планированием объемов производства, определением уровня рентабельности, выбором каналов продаж, определением уровня цен, выбором рынков и сырьевых зон и др. Для решения этих и других задач требуется информация о ценах на продукцию, спросе и предложении как на местном региональном, так и внешних рынках. Представляют интерес сведения о сезонных колебаниях цен, краткосрочные и долгосрочные прогнозы развития ситуации на аграрном рынке, цены на производственные ресурсы и услуги по выполнению работ в сельском хозяйстве.

Экономические интересы потребителей второй группы связаны с осуществлением торговой деятельности и личным потреблением. Если домашние хозяйства используют информацию, чтобы принимать решения по поводу места, времени и цены приобретаемого продовольствия, минимизации затрат, объема покупок, сочетания потребленных видов продукции, то торговые организации заинтересованы получать прибыль путем расширения объемов торговли, привлечения покупателей, минимизации издержек, установления выгодных цен. В оптовом звене, кроме того, преследуется цель увеличения интенсивности торговой деятельности за счет привлечения продавцов и покупателей, а также получения прибыли за оказанные услуги.

Особая роль в рыночном процессе принадлежит потребителям рыночной информации, входящим в третью группу. Информационные потребности организаций статистического агентства ориентированы на сбор разносторонней информации. Они в настоящее время

обладают большим объемом сведений, таких как цены на продукцию по каналам продаж, объем товарооборота, производство и использование аграрной продукции, формирование и использование бюджетов семей, финансовые результаты деятельности предприятий, использование земельных угодий, посевные площади и поголовье животных, материалы обследования хозяйствующих субъектов и др. Однако на практике подавляющее большинство имеющихся в статистических органах сведений не используется участниками рынка, что ведет к снижению эффективности их работы.

В значительном объеме информационных потребностей нуждаются органы государственного управления и представители сферы политической деятельности. Для решения своих задач они используют в основном обобщенную информацию о развитии АПК. К этой же группе потребителей информации отнесены предприятия и организации инфраструктуры ресурсного обеспечения: финансовые и страховые учреждения, системы научного обслуживания и подготовки кадров.

Финансовые и страховые учреждения используют информацию для определения целесообразности кредитования участников рынка, минимизации степени риска и определения залоговой стоимости ресурсных запасов заемщиков и страхователей; организации сферы научного обслуживания и обучения кадров используют информацию для проведения исследований, оказания услуг.

Изучение информационных потребностей (в частности, по запросам, поступающим на федеральный уровень) показывает, что в настоящее время наиболее актуально включение в систему рыночной информации конъюнктурных данных по сельскохозяйственной продукции и продовольствию с оптовых рынков, продовольственных бирж России, цен в странах СНГ, на мировом рынке, а также цен на материально-технические ресурсы для сельского хозяйства. Большое внимание должно уделяться получению рыночной информации от непосредственных товаропроизводителей и меньшее – сбору розничных цен. В настоящее время в ряде регионов розничные цены собираются по слишком большой номенклатуре. Необходимо ограничиться лишь кратким перечнем наиболее важных продуктов питания, таким образом экономятся значительные затраты времени и материальных ресурсов. В то же время основные усилия должны быть направлены на сбор информации по важнейшим видам сельскохозяйственной продукции. Здесь есть определенные трудности, так как в ряде регионов

решениями администрации устанавливаются закупочные цены, например на зерновые культуры, и отсутствуют свободные рыночные цены.

Обеспечение максимальной доступности оперативной рыночной информации также является приоритетной задачей. В связи с тем, что получение информации по компьютерным сетям доступно лишь определенной части потребителей, серьезное внимание должно уделяться распространению рыночных данных с использованием средств массовой информации [77].

Выявление потребностей субъектов агропромышленного комплекса и в первую очередь сельскохозяйственных товаропроизводителей в информации в настоящее время является весьма актуальным. Определение специфики информационных потребностей каждой группы потребителей позволит четко представлять характер, объем и качество требуемой информации, владение которой будет способствовать принятию обоснованных решений.

ГЛАВА 5. ДИНАМИКА ЗАТРАТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В СФЕРЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

В настоящей главе рассматриваются сложившиеся экономические условия функционирования сельскохозяйственных организаций Омской области, что является одним из факторов, определяющим динамику затратной составляющей в сфере аграрного производства регионального АПК. Исследование причин возникновения проблем в деятельности предприятий является

Условия функционирования регионального АПК основанием для рассмотрения особенностей их решения, что обеспечивается путем эффективного использования внутренних ресурсов организаций, развития внешних связей и формирования инфраструктуры АПК.

Эффективная экономика региона формируется прежде всего на основе комплекса местных природных и социально-экономических ресурсов и особенностей производственной деятельности, которые оказывают активное влияние на структуру, направления, темпы развития экономики. С целью разработки механизма управления трансакционными издержками в АПК необходимо проанализировать структуру издержек основного производства сельхозтоваропроизводителей и степень ее рациональности, рассмотреть динамику показателей себестоимости, выручки, рентабельности производства, показать уровень цен на отдельные виды продукции, обнаружить наиболее выгодные каналы реализации и выявить возможности управления затратной составляющей организаций.

Эффективное развитие сельского хозяйства предполагает прирост социально-экономического потенциала, улучшение жизненного уровня и рост численности населения, его образованности и здоровья, повышение всех форм безопасности, равноправное участие в мировом разделении труда. Исходя из сложившейся ситуации за последние годы в Омском регионе можно отметить некоторые положительные тенденции развития аграрного сектора экономики. Среди них – прирост производства, начавшийся с 1998 года и достигший 56%, получение устойчивых урожаев зерновых культур, сохранение позиций по производству молока и мяса. Доля прибыльных организаций в отрасли «сельское хозяйство», по данным государственной статистики, составила 63,2% против 45,5% в 2003 году. Рентабельность от всей хозяйственной деятельности составила 16,3% (табл. 4). Кредиторская

задолженность сократилась с 6 до 4,4 млрд рублей. Отраслью уплачено налогов – 1,2 млрд рублей во все уровни бюджетов [158, с. 3].

Таблица 4

Основные показатели деятельности крупных и средних сельскохозяйственных организаций Омской области*

Показатели	Год					2004 % к 2000
	2000	2001	2002	2003	2004	
Число сельскохозяйственных организаций (на конец года), ед.	452	443	417	370	326	72,1
Среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, тыс. чел.	94,8	88,0	82,8	71,9	63,0	66,5
Сельскохозяйственные угодья, тыс. га	4582	4259	4007	3660	3202	69,9
Балансовая прибыль, убыток (-), млн руб.	384,2	1471,3	-270,9	145,5	1456,6	379,1
Рентабельность, убыточность (-) всей хозяйственной деятельности, %	7,5	22,3	-3,4	1,8	16,3	217,3
Число убыточных сельскохозяйственных организаций, ед.	255	214	318	204	103	40,4
В % от общего числа сельскохозяйственных организаций	56,4	48,3	76,3	55,1	31,6	–

*Омский областной статистический ежегодник.

За 2004 год объем производства продукции в сельском хозяйстве увеличился на 1,8%. Физический объем сельскохозяйственной продукции достиг 34,8 млрд рублей против 26,6 в 2003 году (табл. 5).

Таблица 5

**Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в факт. действ. ценах), млн руб.**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Хозяйства всех категорий					
Продукция сельского хозяйства	15827,3	23741,6	22497,6	26660,0	34861,1
В том числе растениеводство	7453,0	11670,4	9762,5	13596,1	19237,0
Доля растениеводства, %	47,1	49,2	43,4	51,0	55,2
Животноводство	8374,3	12071,2	12735,1	13063,9	15624,1
Доля животноводства, %	52,9	50,8	56,6	49,0	44,8

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Сельскохозяйственные организации					
Продукция сельского хозяйства	7758,3	11553,3	9359,8	11054,6	14678,0
В том числе растениеводство	3777,1	5694,8	3342,5	5012,5	7766,3
Доля растениеводства, %	48,7	49,3	35,7	45,3	52,9
Животноводство	3981,2	5858,5	6017,3	6042,1	6911,7
Доля животноводства, %	51,3	50,7	64,3	54,7	47,1
Хозяйства населения					
Продукция сельского хозяйства	7155,1	10344,2	11904,0	13467,8	16169,4
В том числе растениеводство	2996,8	4467,5	5574,5	6874,0	7988,1
Доля растениеводства, %	41,9	43,2	46,8	51,0	49,4
Животноводство	4158,4	5876,7	6329,5	6593,8	8181,3
Доля животноводства, %	58,1	56,8	53,2	49,0	50,6
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Продукция сельского хозяйства	913,9	1844,2	1233,8	2137,6	4013,7
В том числе растениеводство	679,2	1508,2	845,5	1709,6	3482,7
Доля растениеводства, %	74,3	81,8	68,5	80,0	86,8
Животноводство	234,7	336,0	388,3	428,0	531,0
Доля животноводства, %	25,7	18,2	31,5	20,0	13,2

Приведенные данные (табл. 5) позволяют отметить некоторые структурные тенденции в производстве сельскохозяйственной продукции.

За рассматриваемый период происходил рост удельного веса продукции растениеводства в структуре валовой продукции сельского хозяйства, и в 2004 году он составил 55,2%. Анализ показывает,

Анализ тенденций в динамике развития

что продукция растениеводства отличается более низкой ценой, чем продукция животноводства. Принимая эластичность цены в качестве важного фактора формирования динамики производства, следует признать, что такое изменение в структуре производства сельскохозяйственной продукции вполне закономерно и объясняется тем, что покупательная способность населения снижается, вследствие чего предпочтение получает более дешевая продукция.

Указанная тенденция проявляется и на уровне конкретных хозяйственных укладов. Например, в сельскохозяйственных организациях соотношение между растениеводческой и животноводческой продук-

цией в 2000 году составляло 49 : 51. К 2004 году это соотношение стало 55 : 45. В хозяйствах населения это соотношение в 2000 году было 42 : 58 и достигло в 2004 году 49 : 51. Тенденция роста растениеводческой продукции и сокращение животноводческой проявляется здесь более четко. Таким образом, высказанное предположение о спросе как о формирующем факторе и использование эластичности производства от спроса в качестве механизма могут быть приняты в виде рабочей гипотезы для объяснения отмеченных изменений в динамике экономического роста.

Данные табл. 6 подтверждают высказанные предположения.

За период с 2000-го по 2004 год не происходило резкого изменения посевных площадей. При этом произошло перераспределение площади возделываемых культур (рис. 6). В частности, удельный вес зерновых культур в посевной площади увеличился с 60,0 до 67,6%, что в абсолютном выражении составляет 200,1 тыс. га. Увеличилась площадь возделывания картофеля на 3,2 тыс. га. Сократилась доля технических и кормовых культур, что в абсолютном выражении составило 8,3 и 235,3 тыс. га соответственно. Можно отметить, что рост валовой продукции растениеводства происходил не по экстенсивной технологии, то есть не за счет прироста посевных площадей, а за счет перераспределения посевной площади между различными культурами в соответствии с их эффективностью.

Таблица 6

**Посевная площадь сельскохозяйственных культур
(в хозяйствах всех категорий), тыс. га**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Вся посевная площадь	2964,8	3059,0	3062,3	2923,3	2925,4
Зерновые культуры	1778,8	1920,5	1956,3	1896,9	1978,9
Удельный вес в посевной площади, %	60,0	62,8	63,9	64,9	67,6
Технические культуры	34,1	20,0	25,5	65,1	25,8
Удельный вес в посевной площади, %	1,2	0,7	0,8	2,2	0,9
Картофель	52,8	55,4	55,8	55,9	56,0
Удельный вес в посевной площади, %	1,8	1,8	1,8	1,9	1,9
Овощи	12,5	12,3	12,5	13,1	13,4
Удельный вес в посевной площади, %	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Кормовые культуры	1086,6	1050,8	1012,1	892,3	851,3
Удельный вес в посевной площади, %	36,7	34,4	33,1	30,5	29,1
Площадь чистых паров	643,0	608,3	621,1	656,9	630,7
Удельный вес чистых паров, %	21,7	19,9	20,3	22,5	21,6

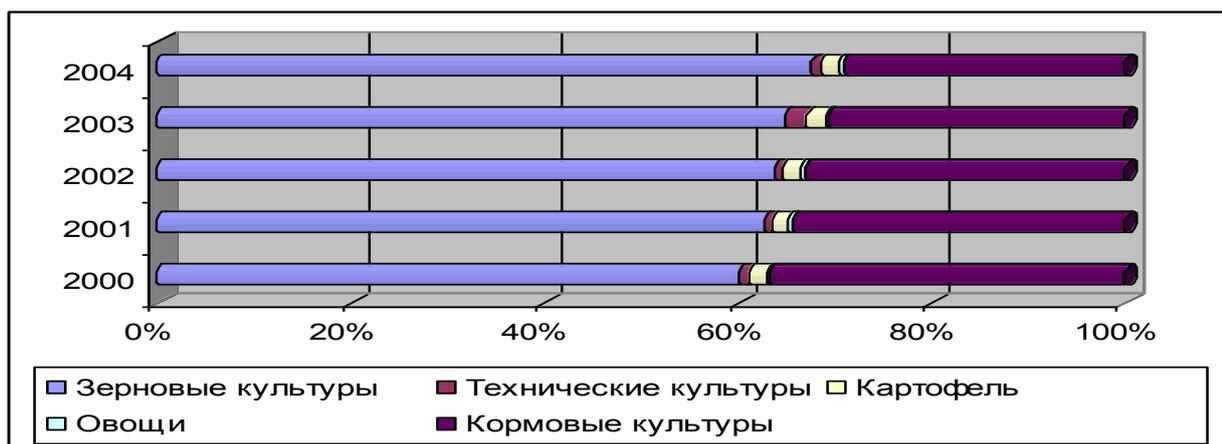


Рис. 6. Структура посевной площади сельскохозяйственных культур

Увеличение удельного веса посевной площади зерновых и снижение удельного веса технических и кормовых культур – объясняется

Масштабы производства и издержки

состоянием конъюнктуры внутреннего рынка (табл. 7).

Таблица 7

Себестоимость и потребительские цены на отдельные виды сельскохозяйственной продукции

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2004 г., % к 2000 г.
Себестоимость производства 1 ц продукции сельскохозяйственными организациями, руб.						
Зерно	110,00	100,00	116,63	156,00	189,00	171,8
Семена подсолнечника	241,00	291,00	287,00	303,00	422,00	175,1
Мясо КРС	1690,00	2100,00	2420,53	2731,00	3193,00	188,9
Мясо свиней	1670,00	2095,00	2288,72	2523,00	2942,00	176,2
Молоко	280,00	330,00	349,26	395,00	469,00	167,5
Яйца кур, тыс. шт.	735,00	818,00	855,00	1036,00	1339,00	182,2
Картофель	168,00	158,00	150,00	195,00	258,00	153,6
Средние потребительские цены на отдельные виды продовольственных товаров, руб./кг						
Говядина	41,70	55,51	58,26	61,61	83,61	200,5
Свинина	46,17	66,62	72,05	65,57	90,31	195,6
Молоко (за 1 литр)	7,88	9,50	9,42	11,36	12,60	159,9
Яйца (за 1 десяток)	15,57	16,37	17,01	21,00	25,71	165,1
Хлеб и хлебобулочные изделия	11,11	11,60	11,18	16,98	19,22	173,0
Масло подсолнечное	21,89	33,83	33,92	36,66	36,63	167,3
Картофель	4,12	4,31	7,77	5,96	5,65	137,1

Себестоимость производства одного центнера зерна за рассматриваемый период увеличилась на 72%, а цены на хлеб и хлебобулочные изделия выросли на 73%; цена же подсолнечного масла повысилась на 67%, а себестоимость поднялась на 75%. Однако на объемы производства определенного вида продукции сельского хозяйства оказывают влияние не только факторы конъюнктуры, но и технология выращивания. Например, в 2004 году по сравнению с 2003 годом цена на говядину увеличилась на 36%. Но при этом роста производства говядины не наблюдается (табл. 8). Очевидно, что здесь свою роль играет уже технология выращивания той или иной продукции сельского хозяйства. Тем не менее кормовая база производства мяса крупного рогатого скота формируется в зависимости от фактора конъюнктуры и процесса выращивания данного продукта.

Таблица 8

**Поголовье скота и производство продукции животноводства
в Омской области за 2000–2004 гг.**

Показатель	Ед. изм.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2004 г., % к 2000 г.
Хозяйства всех категорий							
<i>Поголовье</i>							
КРС	тыс. гол.	720,6	718,2	700,7	647,6	614,1	85,2
В том числе коровы	»	326,9	315,9	302,2	279,0	263,8	80,7
Свиньи	»	490,0	524,1	559,4	584,0	578,7	118,1
Птица	»	5436,4	5787,1	6000,8	4946,1	5308,0	97,6
Овцы	»	160,1	168,7	158,4	150,1	150,5	94,0
<i>Производство</i>							
Скот и птица на убой (в убойном весе)	тыс. т	133,2	133,6	151,6	157,4	158,4	118,9
КРС	»	82,0	83,6	97,4	96,1	90,0	109,8
Свиньи	»	84,4	78,6	87,4	97,4	103,2	122,3
Молоко	»	807,7	856,7	945,3	913,7	858,3	106,3
Яйца	млн шт.	591,8	632,7	717,3	656,0	564,5	95,4

Окончание табл. 8

Показатели	Ед. изм.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2004 г., % к 2000 г.
Сельскохозяйственные организации							
<i>Поголовье</i>							
КРС	ТЫС. ГОЛ.	460,6	444,9	436,7	418,9	375,0	81,4
в том числе коровы	»	176,9	168,0	161,9	150,9	137,1	77,5
Свиньи	»	325,0	290,3	320,2	328,1	333,4	102,6
Птица	»	3464,9	4136,8	4359,1	4504,8	3427,7	98,9
Овцы	»	38,2	29,9	25,4	21,4	15,0	39,3
<i>Производство</i>							
Скот и птица на убой (в убойном весе)	ТЫС. Т	63,7	62,9	75,1	78,1	74,2	116,5
КРС	»	45,6	44,3	43,9	43,2	37,6	82,5
Свиньи	»	52,1	47,4	48,7	51,8	51,0	97,9
Молоко	»	366,9	394,9	439,1	400,7	372,2	101,4
Яйца	МЛН ШТ.	458,8	501,4	571,0	500,1	402,5	87,7

Основные причины спада производства продукции животноводства связаны с низким уровнем его доходности, платежеспособным спросом населения, непрекращающимся неоправданным «давлением» импорта на внутренний продовольственный рынок страны [158, с. 38].

Объяснить динамику роста посевных площадей зерновых культур, картофеля и овощей и одновременное сокращение площади технических и кормовых культур (прил. Д) можно не только исходя из

Рентабельность производства состояния конъюнктуры внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции, но и с помощью показателя рентабельности производства конкретных видов продукции (табл. 9).

**Динамика рентабельности и себестоимости
продукции сельского хозяйства за 2000–2004 гг.**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Себестоимость производства 1 ц продукции сельскохозяйственными организациями, руб.					
Зерно	110	100	117	156	189
Картофель	168	158	150	195	258
Овощи (открытого грунта)	162	168	170	239	306
Мясо КРС	1690	2100	2421	2731	3193
Мясо свиней	1670	2095	2289	2523	2942
Молоко	280	330	349	395	469
Яйца кур, тыс. шт.	735	818	855	1036	1339
Рентабельность производства сельскохозяйственной продукции*, %					
Зерно	73,0	61,0	0,9	49,2	48,6
Картофель	25,0	3,0	35,6	32,5	10,1
Овощи	1,0	28,0	23,8	45,5	48,4
Мясо КРС	-35,0	-16,0	-25,6	-34,2	-29,0
Мясо свиней	23,0	57,0	42,8	48,5	33,0
Молоко	15,0	34,0	-1,9	13,1	18,0
Яйца кур	6,0	18,0	18,6	8,6	22,9

*Рентабельность с учетом субсидий из бюджетов всех уровней; знак (-) означает убыточность по основному виду деятельности.

Приведенные данные подтверждают высказанные ранее предположения о зависимости динамики производства тех или иных видов сельскохозяйственной продукции и уровня рентабельности этих продуктов. В частности, расширение посевных площадей зерновых культур, картофеля и овощей в КФХ и хозяйствах населения объясняется высоким уровнем рентабельности в этих отраслях (48,6; 10,1 и 48,4% соответственно). Сокращение объема посевной площади кормовых культур в 2004 году по сравнению с 2003 годом на 41 тыс. га связано с убыточностью производства мяса крупного рогатого скота.

К тому же в последние годы уровень импорта в России, снижавшийся после дефолта 1998 года, вновь вернулся на уровень около 12 млрд долл. США. По годам он составил, долл. США: 1997 – 12,7;

1998 – 10,3; 1999 – 7,7; 2000 – 8,9; 2001 – 9,1; 2002 – 10,4; 2003 – 11,9. Продовольственная безопасность страны не обеспечивается главным образом по нескольким видам продукции, в первую очередь – по мясным продуктам, в меньшей мере – по молочным, а также по сахару, растительному маслу [158, с. 32].

В условиях рыночной экономики сельскохозяйственные товаропроизводители должны знать пороговые значения безубыточного производства, то есть уровни продуктивности, ниже которых нельзя опускаться. Ориентировочные расчеты показывают, что для пшеницы это не ниже 12 центнеров качественного зерна с гектара. В животноводстве удой на корову – не ниже 2500–2800 кг, среднесуточный прирост КРС – не ниже 550–600 г, свиней – 450 г [158, с. 39]. В среднем же по сельскохозяйственным организациям за 2004 год фактически получено: среднесуточный привес КРС – 383 г, свиней – 375 г, надоено на одну корову 2871 кг (прил. Ж). Что касается свиноводства, то здесь учтены почти 600-граммовые привесы «Омского бекона» (без учета 359 г). При такой продуктивности, чтобы довести бычка до сдаточных кондиций – 400 кг, надо держать его в хозяйстве 1000 дней – почти три года. Конечно, прибыль в таких условиях получить невозможно.

Для анализа затратной составляющей в сфере аграрного производства регионального АПК необходимо рассмотреть структуру издержек сельскохозяйственных организаций Омской области

Структура издержек производства

(табл. 10). Структура издержек зависит от природно-экономических условий, структуры производства, интенсивности ведения хозяйства (табл. 11). В аграрном секторе в структуре себестоимости продукции наибольший удельный вес приходится на материальные затраты, которые составляют более 70% общих затрат (рис. 7). Низкая доля амортизационных отчислений вследствие высокого износа техники, низкая доля затрат на заработную плату – все это приводит к искусственному занижению себестоимости продукции.

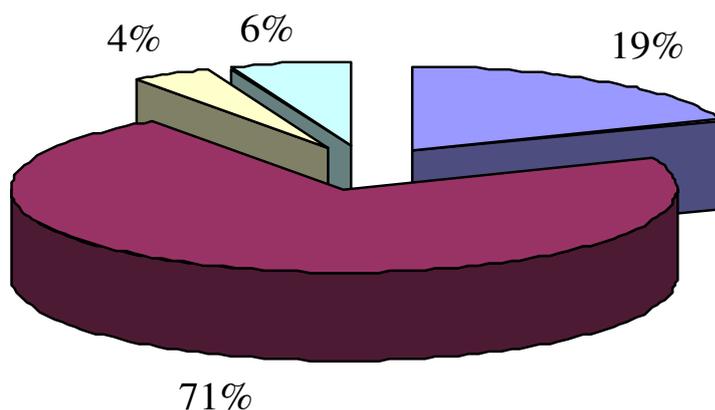
Таблица 10

Издержки основного производства сельскохозяйственных организаций Омской области за 2000–2004 гг.

Год	Ед. изм.	Затраты на оплату труда с отчислениями	Материальные затраты						Амортизация основных средств	Прочие затраты	Итого
			Всего	в том числе							
				Семена в растениеводстве	Корма в животноводстве	Нефтепродукты, электроэнергия и топливо	Запасные части, материалы и услуги	Прочие материальные затраты			
2000	тыс. руб.	859642	4411964	398028	1872359	1045007	987446	109124	452138	371605	6095349
	%	14,1	72,4	6,5	30,7	17,1	16,2	1,8	7,4	6,1	100,0
2001	тыс. руб.	1292745	5781102	475009	2228611	988755	1859734	228993	415584	388018	7877449
	%	16,4	73,4	6,0	28,3	12,6	23,6	2,9	5,3	4,9	100,0
2002	тыс. руб.	1816871	6155151	427527	2605836	1230155	1726288	165345	379505	433556	8785083
	%	20,7	70,1	4,9	29,7	14,0	19,7	1,9	4,3	4,9	100,0
2003	тыс. руб.	1814648	6298447	455559	2597370	1332268	1741647	171603	392268	489096	8994459
	%	20,2	70,0	5,1	28,9	14,8	19,4	1,9	4,4	5,4	100,0
2004	тыс. руб.	1991725	7514968	599313	3061090	1101583	2009061	743921	387290	623398	10517381
	%	18,9	71,5	5,7	29,1	10,5	19,1	7,1	3,7	5,9	100,0

**Структура издержек основного производства сельскохозяйственных организаций Омской области
по природно-экономическим зонам за 2004 г.**

Природно-экономическая зона	Затраты на оплату труда с отчислениями	Материальные затраты						Амортизация основных средств	Прочие затраты
		Всего	в том числе						
			Семена в растениеводстве	Корма в животноводстве	Нефтепродукты, топливо	Электроэнергия	Запасные части, материалы и услуги		
Степная зона	22,0	64,6	12,7	43,1	12,9	2,8	22,8	4,1	9,3
Южная лесостепная зона	17,3	74,7	11,4	48,7	7,5	4,1	23,7	3,0	5,0
Северная лесостепь	19,5	72,0	15,6	43,4	15,8	3,2	19,6	5,0	3,5
Северная зона	20,1	68,8	13,3	42,2	15,2	3,0	20,2	9,3	1,8
Омская область	18,9	71,5	8,0	40,7	10,3	4,4	26,7	3,7	5,9



- Затраты на оплату труда с отчислениями
- Материальные затраты
- Амортизация основных средств
- Прочие затраты

Рис. 7. Структура издержек основного производства сельскохозяйственных организаций Омской области в 2004 г., % к итогу

За анализируемый период удельный вес затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды не превышает 20%, а вместе с затратами на амортизацию составляет не более $\frac{1}{4}$ общих затрат. Стало быть, основную динамику в росте (снижении) производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции выполняют материальные затраты.

Состав и структура материальных затрат на производство продукции сельскохозяйственных организаций Омской области за 2002–2004 гг. представлены в прил. И. Данные приведенной таблицы свидетельствуют, что в структуре материальных затрат сельскохозяйственных организаций основную долю составляют затраты на корма (около 40%). Большая часть издержек связана с приобретением запасных частей и материалов (около 14%), нефтепродуктов и топлива (10–15%), с оплатой услуг и работ сторонних организаций (8–15%) (рис. 8). Рост затрат на запасные части и ремонтные работы связан с высоким износом техники и оборудования и необходимостью проведения ремонтных и восстановительных работ в этом секторе. В отрасли растениеводства затраты на семена и посадочный материал составляют около 20%. Совсем незначительная часть затрат приходится на минеральные удобрения (около 2–5%), что связано с их высокой стоимостью.



Рис. 8. Структура материальных затрат сельскохозяйственных организаций в 2004 г., % к итогу

Преобладает сложившийся в 90-е годы XX века и первые годы XXI века в России тип «суженного воспроизводства», который выражается в размере выбытия основных фондов, опережающих их ввод, падении плодородия сельскохозяйственных угодий, ухудшении качества труда и его низкой оплате, сокращении финансовых возможностей для обеспечения развития производства. Отношение сводного индекса цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию к сводному индексу цен на приобретаемые промышленные средства производства и тарифы на услуги в среднем по России составляет 1:5, 1:6. Это значит: чтобы купить ту же массу промышленных продуктов, сельскохозяйственному товаропроизводителю нужно было продать в

5–6 раз больше сельскохозяйственной продукции, чем в 1990 году [158, с. 27].

В процессе реализации продукции растениеводства и животноводства у товаропроизводителя возникает проблема отсутствия информации о том, где, когда и по какой цене можно продать продукцию. Цены

Информация в рыночной деятельности

и каналы реализации продукции сельскохозяйственными организациями представлены в прил. К. На основании

приведенных данных можно заключить, что в 2004 году сельхозтоваропроизводители наиболее выгодно реализовали зерно организациям, осуществляющим госзакупки – по цене 3095 рублей за тонну. Наиболее выгодным каналом реализации картофеля оказались потребительские кооперативы; овощей, скота и птицы – перерабатывающие предприятия, организации оптовой торговли, рынки, собственные магазины. Товаропроизводители не обладают информацией, которая помогла бы сделать выбор по поводу более выгодной продажи зерна, животных, мяса, молока, овощей, картофеля. Таким образом, существует объективная проблема дефицита информации о ценах на различных рынках по каналам продаж.

Анализ современного состояния экономики сельского хозяйства позволил выявить важную тенденцию: положительная экономическая динамика работы предприятия определяется как его деятельностью на рынке, так и уровнем производственных издержек. Финансово устойчивые хозяйства более осведомлены о состоянии рынка сельскохозяйственной продукции, имеют опыт взаимодействия с контрагентами, контролируют экономические и правовые последствия принятых решений по поводу купли, продажи, цены и времени совершения сделок. Они имеют представление о тенденциях в развитии рыночных процессов. Это позволяет реализовать продукцию и услуги по более высоким ценам [161, с. 47]. В отличие от них многие другие хозяйства реализуют продукцию по низким ценам, не окупая производство (табл. 12).

**Сравнительные показатели по издержкам и выручке от реализации
продукции по Омской области, руб./ц**

Год	Финансово устойчивые организации		По области		Разница, + / –	
	Полная себестоимость	Выручка	Полная себестоимость	Выручка	Полная себестоимость	Выручка
Зерно						
1999	77,63	159,26	95,00	140,00	17,37	–19,26
2000	92,37	220,76	110,00	180,00	7,63	–40,76
2001	102,57	215,20	100,00	160,00	–2,57	–55,20
2002	124,83	147,62	116,63	114,49	–8,20	–33,13
2003	130,60	227,00	156,00	225,00	25,40	–2,00
2004	166,40	316,60	189,00	270,00	22,60	–46,60
В среднем	115,73	214,41	127,77	181,58	х	х
Мясо КРС в живой массе						
1999	1172,82	1223,09	1490,00	970,00	217,18	–253,09
2000	1284,26	1264,10	1690,00	1140,00	405,74	–124,10
2001	1801,71	2038,61	2100,00	1840,00	298,29	–198,61
2002	1582,73	2034,76	2420,53	1906,50	837,80	–128,26
2003	2416,20	1853,20	2731,00	1742,00	314,80	–111,20
2004	2937,30	2474,07	3193,00	2215,00	255,70	–59,07
В среднем	1865,84	1814,64	2270,76	1635,58	х	х
Мясо свиней в живой массе						
1999	983,59	1598,87	1450,00	1620,00	466,41	21,13
2000	1479,58	1824,53	1670,00	2180,00	190,42	355,47
2001	1781,42	2775,17	2095,00	2280,00	313,58	–92,17
2002	2073,69	2768,71	2288,72	3626,05	215,03	857,34
2003	2811,30	3968,20	2523,00	3393,00	–88,30	–75,20
2004	3015,70	3576,80	2942,00	3905,00	–3,70	328,20
В среднем	2024,21	2752,05	2161,45	2834,01	х	х
Молоко						
1999	147,94	289,86	240,00	260,00	92,06	–9,86
2000	177,29	338,00	280,00	300,00	102,71	–8,00
2001	223,98	445,27	330,00	390,00	106,02	–5,27
2002	275,50	396,47	349,26	344,35	73,76	–2,12
2003	331,50	471,10	395,00	447,00	63,50	–4,10
2004	389,15	586,03	469,00	554,00	79,85	–2,03
В среднем	257,56	421,12	343,88	382,56	х	х

Из данных табл. 12 видно, что выручка от реализации 1 ц зерна в

среднем за последние 6 лет у финансово устойчивых хозяйств на 18% выше, чем в среднем по Омской области, а себестоимость – на 10,4% ниже. Несмотря на то что выручка от 1 ц мяса КРС у финансово устойчивых хозяйств выше всего на 10,9% в среднем за последние шесть лет (рис. 9), себестоимость производства по области превышает показатели финансово устойчивых хозяйств на 21,7% (рис. 10). Финансово устойчивые хозяйства реализуют 1 центнер молока в среднем на 29,56 руб. дороже, чем предприятия области, а уровень себестоимости у них ниже на 25%.

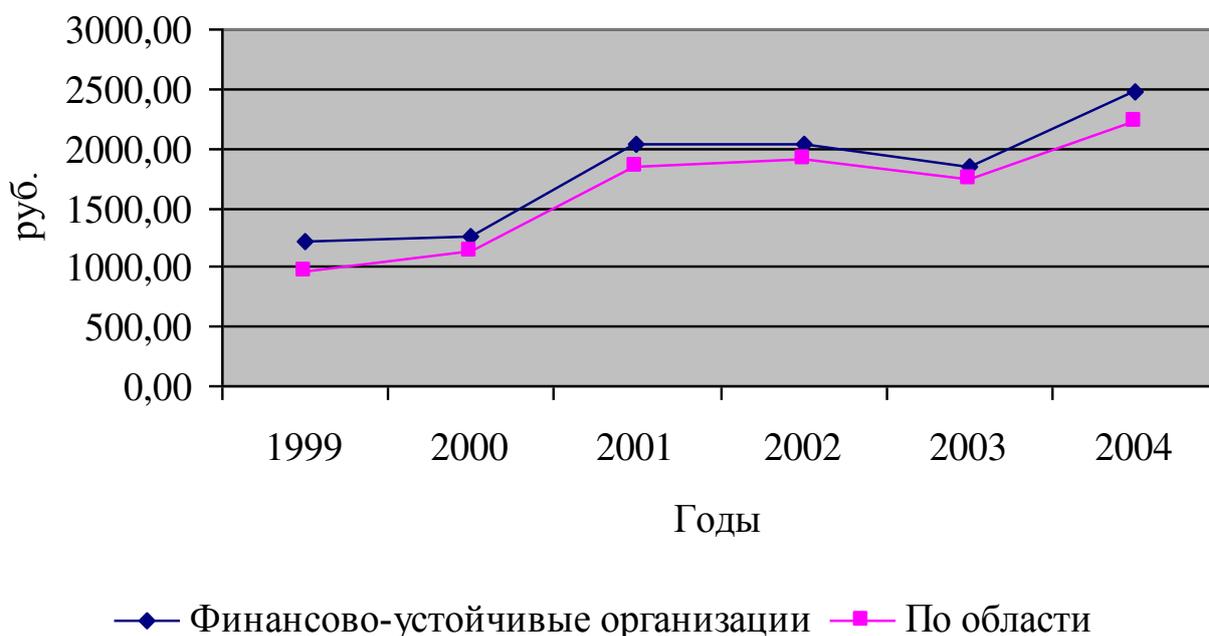


Рис. 9. Выручка от реализации 1 ц мяса крупного рогатого скота в живой массе

Эффективность сельскохозяйственного производства в значительной степени определяется величиной затрат на производство продукции, поэтому деятельность товаропроизводителей в условиях рынка обуславливает прежде всего необходимость экономии издержек на основе освоения научно обоснованных систем земледелия, животноводства и кормопроизводства, ресурсо- и энергосберегающих технологий, улучшения технической оснащенности, совершенствования экономического механизма и др.

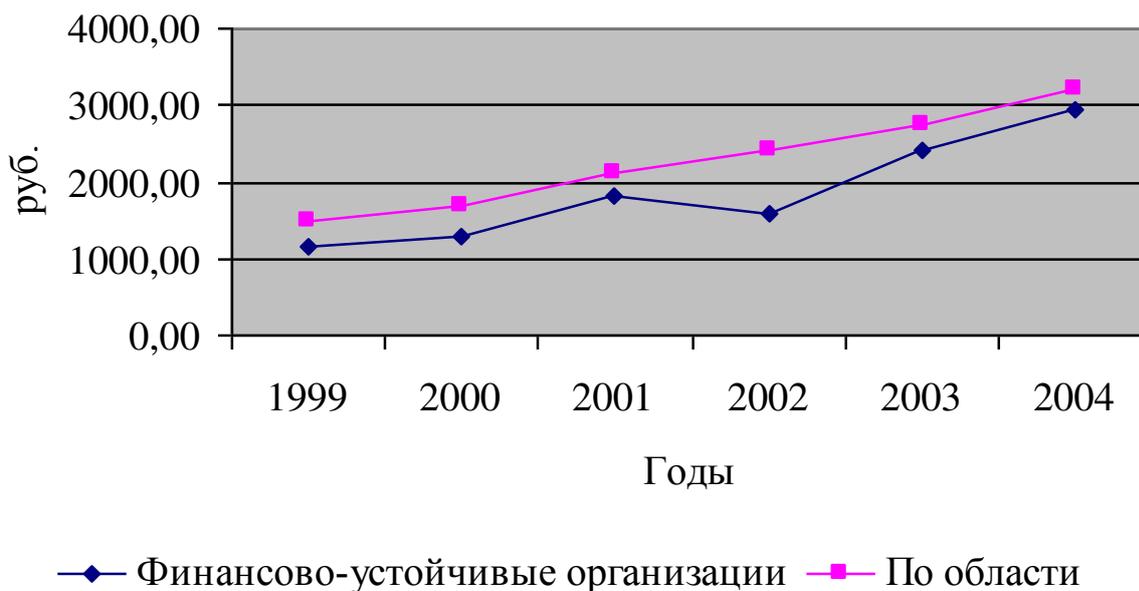


Рис. 10. Себестоимость производства 1 ц мяса крупного рогатого скота в живой массе

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. При выборе производимого продукта сельскохозяйственные организации ориентируются на состояние конъюнктуры внутреннего рынка. При росте цен на ту или иную продукцию происходит расширение посевных площадей под данные культуры. В случае снижения цен на отдельные виды товаров на рынке (по причине насыщенности ими рынка или по причине роста себестоимости продукта) происходит сокращение посевных площадей под данными культурами. Таким образом, управление экономическим ростом в сельском хозяйстве осуществляется на основании указанного фактора.

2. Положительная экономическая динамика работы предприятия определяется как его деятельностью на рынке, так и уровнем производственных издержек.

ГЛАВА 6. СЛОЖИВШАЯСЯ ПРАКТИКА АНАЛИЗА ИЗДЕРЖЕК В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕГИОНА

Для сельскохозяйственных организаций важнейшим резервом роста прибыли и повышения рентабельности является снижение издержек. На макроуровне от снижения себестоимости продукции зависит

Практика учета и анализа издержек

развитие конкретных продуктовых подкомплексов АПК и специализированных рынков их продукции, деятельность которых направлена на максимизацию социально-экономической эффективности и предусматривает: усиление социальной ориентации и приоритет потребителя; формирование платежеспособного потребительского спроса, емкости и конъюнктуры рынка, конкурентоспособности продукции; повышение роли рыночных механизмов в регулировании межотраслевых отношений; в конечном счете – возможность снижения розничных цен на продукты питания и повышение благосостояния народа [181, с. 19].

Существующая в настоящее время на отечественных предприятиях система управления затратами, основанная на «котловом» методе учета, давно устарела. Современному рынку неинтересны затраты организации, ему важны затраты на конкретную продукцию, конкурирующую на рынке.

В сельском хозяйстве до недавнего времени необходимости во внесении каких-либо кардинальных изменений в сложившуюся систему учета не возникало. Сельскохозяйственные предприятия функционировали в административно регулируемой, но относительно устойчивой экономической среде. Основное влияние на производство – на объемы, качество, себестоимость – оказывали, как правило, складывающиеся погодные условия. Система снабжения, а главное – продажа продукции были заданы и по существу стандартны, устойчивы: ресурсы распределяли, зарплату нормировали, продукцию собирали централизованные закупщики, цены на промышленные товары и продукцию сельского труда меняли нечасто и организованно, убытки компенсировали.

Существование в таких условиях не стимулировало рост производства и производительности труда, но избавляло от тревоги за будущее, а значит – и от поиска наиболее выгодных, без риска, вариантов снабжения, оплаты труда, то есть пропорций распределения доходов на накопление и потребление.

Ориентируясь на такой опыт производственных отношений, строилась система оценок, учета и анализа, объективно не акцентирующая внимания на тех сторонах деятельности, которые выпадали из поля зрения функций местного управления и в первую очередь – предприятия.

Централизация управления в верхних этажах иерархии управленческих структур, возможность существовать, не вникая глубоко в процессы образования себестоимости и прибыли, привели к пренебрежительному отношению к учетно-аналитической работе на местах, сделали ее практически ненужной. Руководители и специалисты хозяйств меньше, чем диктовала производственная необходимость, занимались изучением процессов своего производства, используя при этом весьма поверхностные приемы и данные [179, с. 24].

Такой уровень учета и аналитической работы в настоящее время вступил в противоречие с новыми требованиями, которые встают перед сельскохозяйственными производителями и их коллективами в

**Новые требования
к учетно-аналитической
работе**

условиях рынка. Белым пятном до сих пор остается система учета, анализа и оценки деятельности коммерческой сферы, которая в условиях формирования и развития рыночных отношений для сельских хозяйствующих субъектов РФ приобретает особое значение. Эффективная их реализация с помощью управленческой информационной системы может существенно поправить положение при снижении объемов производства и, наоборот, свести к минимуму успех, полученный непосредственно производством. Зарубежная практика, где сельские предприниматели знают только рыночную форму существования, подтверждает справедливость такого вывода. Отсюда – особая важность этой новой области деятельности, требующая освоения.

Нетронутым по существу требованием рыночной экономики в сельскохозяйственных организациях остается внутренний участок учета для управления финансовой деятельностью, ориентированный на производственный и финансовый менеджмент, где сбор и обработка информации обеспечивают проведение системного анализа для контроля цен, объема продукции и величины издержек, меры связи объемов производства, продаж и финансовых результатов, эффекта использования заемных средств, экстраординарных доходов или убытков и т. п.

Изложенные ранее обстоятельства и предпосылки совершенствования информационной системы обеспечения управления настолько очевидны, что вызывают настоятельную необходимость формирования в сельском хозяйстве собственной отраслевой концепции управленческого учета, которую следует рассматривать как составную часть общей концепции реформирования и развития бухгалтерского учета в условиях рыночной экономики.

Для разработки системы управления и методики измерения транзакционных издержек и использования ее сельскохозяйственными организациями нами были проведены специальные исследования с целью вы-

**Информационная база:
возможности управления
производственными
затратами**

явления затрат сельхозтоваропроизводителей, не охваченных управлением. Суть их состояла в изучении показателей, связанных с затратами сельхозорганизаций и себестоимостью продук-

ции, которые рассчитываются и анализируются самим предприятием, и показателей, содержащихся в статистических отчетах органов государственной статистики. В число анализируемых источников органов государственной статистики вошли следующие сборники (табл. 13).

На следующем этапе показатели, содержащиеся в отчетах, были объединены в несколько групп: затраты на производство в разрезе по отраслям, элементам затрат и формам собственности; себестоимость производства и реализации продукции; уровень цен на продукцию и услуги; каналы реализации продукции; начисление заработной платы; потребление ресурсов; эффективность производства. По каждому из отобранных для анализа показателей произведена оценка с точки зрения наличия либо отсутствия в сборниках необходимых данных.

Из данных табл. 13 видно, что наиболее полно в статистических отчетах представлены цены реализации продукции, себестоимость продукции. Что же касается таких важных для проведения анализа затрат предприятия показателей как затраты и себестоимость производства, то они освещены явно недостаточно. Сведения о расходе кормов и потреблении электроэнергии указываются в натуральных, а не в стоимостных показателях. Представлена информация о начисленной заработной плате, но нет сведений о выданной зарплате.

**Состав затратных показателей основных статистических сборников по сельскохозяйственным организациям
Омской области**

Статистический сборник (бюллетень)	Начисленная заработная плата	Цены реализации продукции	Потребление ресурсов		Затраты на производство продукции			Себестоимость производства 1 ц продукции (по видам)	Себестоимость реализованного центнера продукции	Каналы реализации продукции	Эффективность производства, экономические результаты
			Электроэнергия, кВт. ч.	Корма, ц корм. ед.	Основное производство (всего, растениеводство, животноводство)	По элементам затрат	По формам собственности				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Реализация сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственными организациями Омской области в 2005 г.	-	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Социально-экономическое положение районов Омской области (2005)	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сельское хозяйство Омской области (ч. 1, 2002)	-	+	+	+	-	-	-	-	-	+	-

Окончание табл. 13

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сельское хозяйство Омской области (ч. 2, 2002)	–	+	+	–	+	+	+	+	+	–	+
Растениеводство Омской области (2004)	–	+	–	–	–	–	–	–	–	+	–
Животноводство Омской области (2004)	–	+	–	+	–	–	–	–	–	+	–
Агропромышленный комплекс Сибири (1999–2004)	+	+	+	+	+	–	–	+	–	–	–
Финансовые итоги деятельности сельскохозяйственных организаций Омской области (2004)	–	+	–	–	+	+	+	+	+	–	+
Омский областной статистический ежегодник (ч. 2, 2005)	–	–	+	+	–	–	–	–	–	–	–
Продукция сельского хозяйства Омской области (2005)	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

В статистических отчетах отражены такие показатели, как себестоимость продукции, затраты на производство, но нет таких важных данных, как производственные услуги, расходы на газо-, водоснабжение, содержание транспорта, служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке. Отражены каналы реализации, но не представлены сведения о наличии посредников в цепи реализации, о качественных показателях и сроках реализации продукции.

Следовательно, статистические отчеты пригодны для осуществления анализа затрат сельских товаропроизводителей лишь частично, так как они статичны и не дают необходимой информации по многим качественным показателям рыночной деятельности и затрат производства. Что же касается трансакционных издержек сельскохозяйственных организаций, то по данным статистических отчетов невозможно определить ни их размеры, ни виды.

Кроме того, нами были проанализированы отчеты отдела экономики Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области по сельскохозяйственным организациям за 2004 год. Указанные формы содержат информацию:

- о затратах на основное производство (растениеводство, животноводство);
- затратах кроме основного производства (включая социальную сферу);
- себестоимости производства и реализации продукции (по видам);
- себестоимости работ, услуг;
- структуре производственных затрат по элементам (оплата труда, материальные затраты, амортизация основных средств, прочие затраты);
- ценах реализации продукции (по видам);
- затратах на один гектар возделывания сельскохозяйственных культур;
- затратах на содержание одной головы по отраслям животноводства;
- затратах на заработную плату и выплаты социального характера.

Помимо этих показателей в отчетах содержатся сведения о кредиторской задолженности организаций, задолженности по кредитам банка, целевом финансировании и показателях уровня финансового состояния (коэффициенты ликвидности, обеспеченности собственными

средствами, независимости в части формирования запасов и затрат).

Указанные данные дополняются информацией из годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий. Анализ информации годовых отчетов о затратах, расходах и себестоимости продукции сельхозорганизаций представлен в табл. 14. На предприятиях не собираются и не анализируются затраты по отдельному договору. Показатели себестоимости рассчитываются, но не проводится их анализ, не выявляются отклонения от плановых показателей и вызвавшие их причины.

Таблица 14

**Информация о затратах, расходах и себестоимости
в годовых отчетах сельскохозяйственных организаций
Омской области**

Форма годового отчета	Сведения о затратах
Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»	Себестоимость продукции, работ, услуг
	Коммерческие расходы
	Управленческие расходы
	Сумма штрафов, пени, неустойки
	Суммы налогов (по видам)
Форма № 50 АПК «Отчет о численности и заработной плате работников»	Начисленная заработная плата
	Выплаты социального характера
Форма № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу»	Сумма амортизации основных средств, нематериальных активов
	Организационные расходы
	Расходы на НИОКР
	Расходы на освоение природных ресурсов
	Расчеты по налогам и сборам
	Расходы по обычным видам деятельности (по элементам)
Форма № 70 АПК «Отчет о реализации сельскохозяйственной продукции»	Полная себестоимость продукции
Форма № 90 АПК «Производство и себестоимость продукции растениеводства»	Затраты (всего и по элементам)
	Себестоимость (всего и единицы продукции)
	Затраты труда на продукцию, чел.-ч
Форма № 100 АПК «Отчет о средствах целевого финансирования»	Расход средств целевого финансирования

Форма годового отчета	Сведения о затратах
Форма № 13 АПК «Отчет о производстве и себестоимости продукции животноводства»	Затраты (всего и по элементам)
	Себестоимость (всего и единицы продукции)
	Затраты труда на продукцию, чел.-ч
Форма № 160 АПК «Баланс продукции»	Расход продукции по направлениям
Форма № 170 АПК «Отчет о сельскохозяйственной технике и энергетике»	Расход электроэнергии, тыс. кВт · ч
	Выбытие сельскохозяйственной техники, ед.)

Таким образом, из годовых отчетов кроме сведений о расходах по обычным видам деятельности, затратах на производство и себестоимости продукции можно получить информацию о коммерческих, управленческих, организационных расходах, расходах на НИОКР, освоение природных ресурсов, по налогам и сборам. Также указываются суммы амортизации основных средств и нематериальных активов, штрафы, пени, неустойки. Все эти показатели позволяют более детально проанализировать затраты предприятия.

Однако полный анализ затрат может быть проведен лишь на основе совокупности данных статистических отчетов, годовых отчетов и непосредственно данных учета предприятий, которые должны содержать сведения о затратах на конкретный объект учета, отдельный контракт, сделку, услугу и т. д.

В результате проведенного исследования можно заключить, что сложившаяся в сельскохозяйственных предприятиях система учета направлена на составление форм бухгалтерской и налоговой отчетности и не предназначена для получения своевременной достоверной управленческой информации, в том числе о транзакционных издержках. Выделить транзакционные издержки сельхозорганизации можно лишь на основе изучения документооборота предприятия.

ГЛАВА 7. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА, МАРКЕТИНГА, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Современное состояние экономики сельского хозяйства характеризуется кризисом системы управления. Принимались и принимаются отдельные меры по перестройке производственных отношений, но

Тенденции в динамике транзакционных издержек

затрат за счет бюджетных или иных государственных дотаций, прямые исполнители, специалисты, руководители не несут юридической, а главное – фактической ответственности за производственно-финансовую деятельность хозяйства.

Рынок сельскохозяйственной продукции является ресурсопоглощающим, затратным, требующим постоянного государственного регулирования. Масштабность транзакционных издержек, возникающих на аграрном рынке, превосходит цивилизованные пределы, и, к сожалению, этот негативный процесс устойчив.

Потери традиционных каналов реализации продукции в переходном периоде, дезинтеграция деятельности субъектов выразились в увеличении ненадежных контрактов, в проблемах с оплатой за поставленную продукцию, что отразилось на финансовом состоянии сельскохозяйственных производителей. Значительными стали объемы реализации продукции по бартерным соглашениям и давальческим схемам. Отсутствие организованного и прозрачного аграрного рынка обусловило рост размаха вариации цен, что увеличило степень неопределенности экономической деятельности, степень риска. Рост количества производителей не сопровождался соответствующим ростом маркетинговых структур. Самостоятельная реализация продукции сельскохозяйственными предприятиями на неорганизованном рынке обуславливала увеличение материальных и трудовых затрат, формирующих статью транзакционных издержек. Отсутствие регуляторных комиссий, удостоверяющих стандарты и качество продукции, привело к конфликту между производителями и заготовительными организациями. Участились конфликты по поводу оценки сортности зерна, молока, упитанности животных; нередкими стали жалобы производителей на занижение качества продукции и соответственно – на заниженную оплату.

Выраженная монополизация перерабатывающей промышленности увеличивает трансакционные издержки партнеров, заключивших контракт с предприятиями переработки аграрной продукции.

Активизация посреднической деятельности и формирование агрегированных с торговлей форм предприятий способствуют управляемости продуктовыми потоками. Хотя торговые операторы, беря на себя функцию доставки продуктов до конечного потребителя, не в состоянии сохранить ее не то что в полном объеме, а даже в пределах допустимых норм потерь. Такую ситуацию можно проиллюстрировать неразвитостью холодильного, тарного, упаковочного и складского обеспечения. Потери, составляющие $\frac{1}{3}$ валового производства, способствуют увеличению цены поступающих на рынок продуктов, лишают потребителей возможности купить необходимое количество. Плохое качество отечественных продуктов питания стимулирует предпочтения в пользу импортных товаров, опять же способствуя увеличению цены. Все это говорит об отсутствии условий для эффективных сделок.

Таким образом, рост трансакционных издержек в условиях несформировавшихся институтов координации деятельности субъектов значительно снизил эффективность работы аграрного сектора.

Высокие трансакционные издержки снижают эффективность функционирования как отдельно взятого субъекта экономической деятельности, так и всей экономической системы в целом. Проблема заключается в том, что предприятия зачастую не имеют возможности отказаться от неэффективных трансакционных действий и доверить осуществление трансакционных действий другому специализированному субъекту. Они вынуждены осуществлять длительные согласования своей деятельности с администрацией, отказываться от получения кредита по высокой ставке и пользоваться услугами неспециализированных кредиторов. Отказ же от неэффективных действий способен привести к полной остановке функционирования предприятия. Трансакционные издержки отвлекают ресурсы от воспроизводства основных фондов, создания эффективной инфраструктуры. Постоянное замещение альтернативных действий трансакционными приводит к отвлечению всех видов ресурсов, лишает хозяйствующего субъекта возможности формирования практики осуществления альтернативных действий. В случае значительного «увлечения» трансак-

ционными действиями хозяйствующий субъект не осуществляет альтернативные действия уже не потому, что у него не хватает на это соответствующих ресурсов (в случае необходимости дополнительные ресурсы все-таки можно получить), а вследствие отсутствия соответствующей практики осуществления подобного рода действий, хронической неспособности осваивать дополнительные средства.

Можно выделить следующие факторы несения трансакционных издержек хозяйствующими субъектами:

- трансакционные потери перекрываются трансформационным выигрышем;
- риск потерять предмет обмена заставляет пускать часть обмениваемого продукта на осуществление дорогостоящей трансакции;
- специфический актив ограничивает мобильность хозяйствующего субъекта, заставляя его больше ресурсов направлять на обеспечение его нормального функционирования;
- поддержание неэффективных хозяйственных связей.

В сложившейся ситуации сущностной характеристикой сельского хозяйства является радикальное изменение механизма координации экономической деятельности субъектов, формирование новой системы взаимосвязей между ними. Проблемы управления отраслью привели к значительному росту трансакционных издержек, большей частью оппортунистического характера. Увеличение трансакционных издержек в первую очередь обусловлено кардинальной трансформацией производственной системы, сопровождающейся появлением большого числа независимых хозяйствующих субъектов, увеличением затрат на рыночное взаимодействие, поиском новых форм взаимодействия, отсутствием устоявшихся общепринятых стандартов поведения, необходимостью адаптации к рыночной среде, увеличением нагрузки на инфраструктурные сети. Высокие трансакционные издержки отвлекают все виды ресурсов, лишают экономического субъекта возможности эффективного воспроизводства основных фондов, осуществления НИОКР, улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования и обновления технологий. Снижение трансакционных издержек в масштабах всей производственной системы может дать значительные конкурентные преимущества национальной экономике.

В процессе деятельности каждое предприятие стремится получить возможно большую сумму прибыли. Достижение этой цели предполагает, как правило, или повышение цен реализации продукции, или снижение издержек производства. Но и в том и в другом случае важно координировать и регулировать эти процессы посредством построения

**Потенциал управления
транзакционными
издержками**

системы управления ими. Управление затратами, в том числе и транзакционными, является одной из основных задач менеджмента предприятия. В данный процесс в той или иной степени вовлечены все структурные подразделения организации – от производственных подразделений до финансовых служб. Выделяя функции управления, И.В. Гололобова предлагает более подробно остановиться на функции контроля и учета. Объясняется это тем, что «ее роль в условиях перехода сельскохозяйственных организаций к рыночным отношениям резко возрастает, а механизм использования разработан недостаточно полно» [36, с. 56]. Вместе с тем рационализация процесса управления затратами без этой функции представляется весьма затруднительной. Для повышения информативности учета затрат сельскохозяйственного предприятия И.В. Гололобова рекомендует из

элемента «Прочие расходы» выделить «Прочие финансовые расходы» и «Услуги сторонних организаций». Такая группировка затрат по элементам в полной мере согласовывается с их классификацией по экономическому содержанию и включает: материальные затраты (за вычетом отходов), затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов, прочие финансовые расходы, услуги сторонних организаций, прочие затраты.

Однако группировка затрат по элементам не обеспечивает должного контроля за их уровнем в местах возникновения. Поэтому возникает необходимость их локализации по ответственным исполнителям. Особую актуальность данная группировка приобретает в условиях децентрализации управления. Исходя

**Оценка затрат
по центрам ответственности**

из этого организационную структуру современного сельскохозяйственного предприятия можно рассматривать как совокупность различных центров ответственности, связанных между собой линиями ответственности. Система, которая в рамках такой структуры обеспе-

чивает отражение, накопление, анализ и представление информации о затратах и результатах, рассматривается нами как учет по центрам ответственности. При этом последние определены в работе как часть организации, по деятельности которой целесообразно аккумулировать информацию.

Локализация затрат по центрам ответственности дает возможность выделения транзакционных затрат. Учет затрат должен быть направлен не только на выявление издержек производственного характера, но и на изучение транзакционных издержек для принятия управленческих решений. Для того чтобы определить эффективность данного вида издержек, необходимо рассчитывать их для каждой совершенной или предполагаемой сделки или контракта.

Транзакционные издержки приближаются к нулю, если деловые отношения между производителем и покупателями, а также производителем и поставщиками стабильны, цены и объем постоянны, товары идентичны.

Кроме того, необходимо выполнение ряда условий: на предприятии должны работать высококвалифицированные управленческие кадры, должна быть лаборатория по определению качества продукции, создана служба внутреннего контроля, должна существовать своя электронная база данных, предприятие должно стремиться находить постоянных партнеров и т. п. Однако это возможно лишь теоретически.

В реальности же все факторы и условия – спрос и предложение, требования рынка, цены, объемы поставок, качественные характеристики продукции – подвергаются изменениям. Это заставляет сельскохозяйственное предприятие вновь и вновь нести расходы, стремясь к классическому механизму ценообразования.

Для расчета экономической эффективности транзакционных издержек (\mathcal{E} , %) можно воспользоваться методикой оценки порога безубыточности по маргинальному доходу путем соотнесения последнего к сумме внешних и внутренних транзакционных издержек:

$$\mathcal{E} = \frac{P_m}{(Z_{внеш} + Z_{внутр} + Z_{проч})} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где P_m – прогнозируемая маргинальная прибыль отдельного контракта, руб.;

$Z_{внеш}$, $Z_{внутр}$, $Z_{проч}$ – внешние, внутренние и прочие транзакционные издержки контракта.

Таким образом, эффективность сделки в зависимости от транзакционных издержек заключается в следующем: если последние по сделке меньше либо равны сумме прибыли, то эта сделка признается эффективной, если же нет, то руководству предприятия лучше отказаться от данной сделки.

Для эффективного развития и управления предприятием в целом и его структурными подразделениями, независимо от специализации и организационно-правовой формы, важно создать управленческую и информационную систему предприятия, которая должна пронизывать всю его деятельность – от производственного подразделения (участка, бригады) до целостной структуры хозяйствующего субъекта. При этом все структурные подразделения целесообразно поделить на центры затрат и сферы ответственности за понесенные затраты. Целью такого деления является обеспечение системного контроля за расходованием средств и ресурсов посредством установления конкретной ответственности работников различных уровней за произведенные затраты.

В крупных компаниях наряду с главными бухгалтерами финансового учета учреждается должность бухгалтера-менеджера, то есть главного бухгалтера по управленческому учету. В российской практике изначально вели общий и калькуляционный учет по единому плану счетов, ограничиваясь дополнительным аналитическим учетом в интересах внутреннего управления.

В последнее время появилась возможность вести отдельный учет (управленческий и бухгалтерский), как это предусмотрено Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации, утвержденным приказом Минфина РФ № 94 от 31 октября 2000 г.

Составной частью организации управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях является ведение учета по центрам ответственности. Применение такого учета и контроля требует четкого определения прав и ответственности подразделений сельхозпредприятий различного уровня и их руководителей. С этой целью исходя из особенностей организации и технологии производства на предприятиях соответствующей формы собственности и видов хозяйствования (государственные предприятия, акционерные общества, ассоциации, кооперативы, малые предприятия, крестьянско-фермерские хозяй-

ства) разрабатываются правовые нормативные документы. Они регулируют экономические взаимоотношения между подразделениями внутри предприятий, определяют степень их самостоятельности, права и ответственность и так далее в целях повышения эффективности и рентабельности производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия.

В рыночных условиях хозяйствования управленческий учет необходимо вести по каждому центру ответственности, то есть на уровне отделения (агроучастка), чтобы заключить контрактный договор с предприятием на использование земли, основных средств и других материальных ресурсов. По мнению А.Х. Раметова, издержки по центрам ответственности целесообразно учитывать по установленной номенклатуре статей затрат без подразделения по культурам и видам работ незавершенного производства. Документальное оформление издержек не требует большого количества расхода труда и средств и понятно любому работнику. Этим критериям наиболее полно соответствуют книги учета доходов и расходов подразделений [131, с. 24].

Наряду с этим в центрах ответственности при определении доходов и расходов необходимо решить целый ряд методологических и организационных вопросов, в частности, о стоимостной оценке продукции собственного производства, об определении дохода от всей произведенной продукции или только лишь от ее реализованной части, об определении суммы выручки, поскольку она может реализовываться по разным каналам, включая рынок, об определении оплаты труда каждого работника центра ответственности. В этом отношении особое внимание следует уделить лицевым счетам как информационной базе по центрам ответственности. Их данные позволяют осуществлять постоянный контроль за эффективностью использования имеющихся средств, выявлять результаты хозяйствования за определенный промежуток времени, своевременно осуществлять расчеты и проводить последующий анализ. Таким образом, на основе организации управленческого учета по центрам ответственности можно добиться решения главной проблемы – повышения оперативности и достоверности учетной информации в сельскохозяйственных предприятиях.

Рациональная организация управленческого учета сельскохозяйственной организации по центрам ответственности должна сопровождаться установлением единого документооборота, который обеспечит

Управленческий учет как инструмент оптимизации трансакционных издержек

оперативный контроль и диспетчеризацию хода производства, а также оперативное составление внутривозвратной отчетности, что позволит своевременно решать управленческие задачи.

Управленческий учет на большинстве российских предприятий развит очень слабо. Многие руководители не всегда осознают роль управленческого учета в организации, недостаточно четко понимают цели и задачи его постановки. В основном это можно объяснить периодом его становления и развития в отечественной практике. Между тем в настоящее время отечественные предприятия, функционируя в условиях конкуренции и борьбы за выживаемость, испытывают острую необходимость в организации действенной системы управленческого учета. В.Э. Керимов отмечает, что «на современном этапе развития экономики важнейшей задачей является совершенствование системы управления производством на основе единых принципов планирования, учета, оценки, калькулирования, анализа и контроля. В этих условиях неизмеримо возрастает роль управленческого учета, являющегося необходимым инструментом в мобилизации всех имеющихся резервов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий» [67, с. 134].

В связи с этим проблема внедрения управленческого учета в отечественную практику приобретает первостепенное значение, возникает необходимость проведения глубоких исследований его экономической природы, сущности и содержания, фундаментальных теоретических основ.

ГЛАВА 8. ИЗМЕРЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимы инструменты для выявления, оценки и управления транзакционными издержками, что позволит значительно повысить эффективность работы как отдельных предприятий, так и аграрного сектора в целом. Система управления транзакционными издержками в агропромышленном комплексе должна содержать выявление, анализ, планирование и воздействие на величину издержек по транзакциям. Оптимизация предполагает не только снижение размера транзакционных издержек, но также и их рост, который связан с различного рода новшествами в технологиях, маркетинге, управлении производством, обеспечении качества товаров и услуг. Рост, как и снижение, должны происходить в отдельных направлениях и по отдельным статьям затрат, тогда как в общем объеме они могут оставаться неизменными.

С этой целью нами разработана методика измерения транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций, которая позволит реально оценивать их размер и состав, выявлять слабые и сильные стороны предприятий, корректировать действия и тем самым способствовать достижению финансовой устойчивости организации.

Анализ взаимоотношений сельхозтоваропроизводителей с предприятиями и организациями агропромышленного комплекса в оценке с позиции экономических интересов сельскохозяйственного предприятия позволил увидеть противоречия и проблемы в деятельности хозяйств, которые приводят к потере различных ресурсов и возникновению транзакционных издержек (табл. 15). Существующие в настоящее время классификации и типологии транзакционных издержек не позволяют сельскохозяйственным товаропроизводителям осуществлять их учет. Поэтому в современных условиях необходимо определить их состав для сельскохозяйственных предприятий.

Трансакционные издержки представляют собой суммарные издержки, связанные с приобретением производственных услуг у сторонних организаций и содержанием собственных подразделений этой сферы, способствующих продвижению готовой продукции на рынке. При этом заключаются контракты, и тем самым предприятие защищает свои права при покупке данных услуг. Классификация трансакционных издержек основного производства представлена в табл. 15, где нами *вводится понятийный аппарат, позволяющий учесть специфику АПК и обеспечивающий возможность прямого влияния на процесс управления трансакционными издержками*. Содержание сводится к применению определений, изложенных далее.

1. Внутрипроизводственные трансакционные 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 трансакционные издержки – все затраты, непосредственно связанные с покупкой услуг сторонних организаций, способствующих продвижению товаров на рынке.

3. Трансакционные издержки в форме недополученной выручки возникают в случаях потери сельхозпредприятиями части выручки в результате расхождений определения качественных показателей реализуемой продукции, реализации продукции в сроки и по ценам в ущерб собственной выгоде, потери продукции в физическом объеме в процессе реализации.

При непосредственном исследовании трансакционных издержек сельскохозяйственных предприятий выясняется, что издержки формируются не только из расходных статей, но также в форме недополученной организациями выручки, причем сумма таких потерь является весьма существенной. В настоящее время *сельскохозяйственные предприятия несут большие потери в виде недополученной выручки из-за неправильного определения качества продукции в процессе ее реализации*.

**Классификация транзакционных издержек основного производства
сельскохозяйственного предприятия**

Виды издержек	Форма издержек	Составляющие статьи издержек
Внутрипроизводственные транзакционные издержки	Издержки, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ
		Расходы на содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке (такие как содержание отдела маркетинга)
		Расходы на содержание транспортного цеха (за исключением транспорта внутрипроизводственного пользования на территории завода для обслуживания технологического процесса)
		Расходы на содержание собственных складских помещений
		Прочие
Внешние транзакционные издержки	Все издержки, непосредственно связанные с покупкой услуг сторонних организаций, способствующих продвижению товаров на рынке	Реклама
		Связь
		Информационное обслуживание
		Консалтинговые услуги
		Транспортные услуги
		Аренда
		Представительские расходы
		Аудиторские услуги
		Услуги по переработке
		Услуги по хранению
		Юридические услуги
		Страхование
		Прочие
Транзакционные издержки в форме недополученной выручки	Потери, связанные с реализацией продукции, в результате расхождения сроков реализации, цен и качественных показателей	Потери по качеству
		Потери в цене:
		– невыгодная сбытовая цепочка
		– невыгодный срок реализации
		Потери продукции в физическом объеме в процессе реализации

По данным исследования указанные потери сельскохозяйственных предприятий составляют от 10 до 20% выручки от реализации. Например, в СПК «Соловьевский» указанные потери в 2004 году составили 12,4% выручки от реализации продукции, или 6013 тыс. руб. Создание независимой организации по определению качества продукции позволило бы решить многие проблемы и разногласия между сельскохозяйственными товаропроизводителями и перерабатывающими предприятиями, а также сократить транзакционные издержки сельскохозяйственных предприятий.

Сопоставление видов транзакционных издержек предложенной нами классификации с видами издержек общепринятой в известной литературе классификацией представлено в табл. 16.

Таблица 16

Сопоставление классификаций транзакционных издержек с элементами издержек сельскохозяйственных товаропроизводителей

Элементы затрат в сфере производства и реализации продукции	Вид транзакционных издержек по сложившейся классификации				
	Поиск информации	Ведение переговоров	Издержки измерения	Спецификация и защита прав собственности	Издержки оппортунистического поведения
1. Внутрипроизводственные транзакционные издержки					
Финансирование НИОКР	+				
Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	+	+		+	
Содержание транспортного цеха	+				
Содержание собственных складских помещений	+				
Прочие	+		+		+
2. Внешние транзакционные издержки					
Реклама	+	+			
Связь	+	+			
Информационное обслуживание	+	+			+

Элементы затрат в сфере производства и реализации продукции	Вид транзакционных издержек по сложившейся классификации				
	Поиск информации	Ведение переговоров	Издержки измерения	Спецификация и защита прав собственности	Издержки оппортунистического поведения
Консалтинговые услуги	+	+			
Транспортные услуги	+	+			
Аренда	+	+			
Представительские расходы	+	+			+
Аудиторские услуги	+	+			
Услуги по переработке	+	+	+		+
Услуги по хранению	+	+	+		+
Юридические услуги	+	+		+	+
Страхование	+	+			
Прочие	+	+	+	+	+
3. Транзакционные издержки в форме недополученной выручки					
Потери по качеству			+		+
Потери в цене:					
невыгодная сбытовая цепочка	+	+			+
невыгодный срок реализации	+	+			+
потери продукции в физическом объеме в процессе реализации	+				+

Предложенная классификация позволяет сельхозтоваропроизводителям реально оценивать размер и состав транзакционных издержек организации и на основе анализа полученной информации корректировать деятельность предприятия.

На основе анализа данных управленческого учета и экспертных оценок специалистов была рассчитана величина транзакционных издержек в исследуемых сельскохозяйственных организациях. Так, **Опыт применения методики измерения транзакционных издержек** СПК «Соловьевский» Полтавского района Омской области имеет площадь сельскохозяйственных угодий 27 368 га, в том числе пашни – 24 802 га, среднегодовая численность работников – 474 чел. Годовая выручка от реализации сельскохозяйственной продукции – 59 087 тыс. руб. Полученная величина транзакционных издержек равна 22 106 тыс. руб., что составляет 24,3% от общей суммы затрат предприятия (табл. 17). В структуре транзакционных издержек внутрипроизводственные транзакционные издержки занимают 8,7%, внешние транзакционные издержки – 18,0, транзакционные издержки в форме недополученной выручки – 73,3, из которых потери по качеству – 27,2, потери в цене – 46,1%.

Доля транзакционных издержек в ЗАО «Ермоловское» Калачинского района Омской области составила 21,6% (прил. Л). В СПК «Шанс» Саргатского района Омской области на транзакционные издержки приходится 26,3% издержек предприятия (прил. М). Существенные размеры свидетельствуют о целесообразности ведения учета этих издержек для дальнейшего анализа и принятия управленческих решений, направленных на их сокращение.

Выделить собственные реальные расходы сельскохозяйственным товаропроизводителям позволяет только управленческий учет, потому что в управленческом учете главный критерий распределения расходов по видам – их экономическое содержание, а не место в принятой системе бухгалтерского учета. Фактический управленческий учет должен формироваться по месту возникновения затрат. Построение управленческого учета на предприятии начинается с определения структуры. По мнению Д. Денисовой, «структура – это когда обязанности соединены с ответственностью. Обязанности – это функции, а ответственность – это статьи расходов. Должно быть соответствие между ними: такая-то функция связана с такой-то расходной статьей управленческого учета» [40, с. 34].

**Издержки основного производства в СПК «Соловьевский» Полтавского района Омской области
за 2002–2004 гг., тыс. руб.**

Виды издержек	Форма издержек	Составляющие статьи издержек	Годы			Структура издержек в 2004 г., %
			2002	2003	2004	
1	2	3	4	5	6	7
Трансформационные издержки	Издержки, непосредственно связанные с обслуживанием технологического процесса производства продукции	Издержки на электроснабжение	1835	1787	1902	2,09
		Издержки на водоснабжение	332	352	218	0,24
		Содержание транспорта внутрипроизводственного пользования для обслуживания технологического процесса	5518	4665	5155	5,67
		Оплата труда производственных рабочих	19825	16494	20328	22,34
		Прочие	25607	27340	41277	45,37
<i>Итого</i>			53117	50638	68880	75,70

Продолжение табл. 17

1	2	3	4	5	6	7
Внутрипроизводственные транзакционные издержки	Издержки, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	–	–	174	0,19
		Расходы на содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке (такие как содержание отдела маркетинга)	40	50	50	0,05
		Расходы на содержание транспортного цеха (за исключением транспорта внутрипроизводственного пользования на территории предприятия для обслуживания технологического процесса)	1032	1053	1240	1,36
		Расходы на содержание собственных складских помещений	155	86	191	0,21
		Прочие	49	58	67	0,07
<i>Итого</i>			1276	1247	1722	1,89

Продолжение табл. 17

1	2	3	4	5	6	7
Внешние транзакционные издержки	Все издержки, непосредственно связанные с покупкой услуг сторонних организаций производственной инфраструктуры, способствующих продвижению товаров на рынке	Реклама	–	–	–	–
		Связь	163	173	192	0,21
		Информационное обслуживание	83	71	87	0,10
		Консалтинговые услуги	–	–	–	–
		Транспортные услуги	–	–	–	–
		Аренда	–	–	–	–
		Представительские расходы	200	450	415	0,46
		Аудиторские услуги	–	–	–	–
		Услуги по переработке	1842	676	2016	2,22
		Услуги по хранению	25	19	25	0,03
		Юридические услуги	-	-	93	0,10
		Страхование	15	126	250	0,27
		Прочие	13	32	501	0,55
<i>Итого</i>			2341	1547	3579	3,93

Окончание табл. 17

	2	3	4	5	6	7
Трансакционные издержки в форме недополученной выручки	Потери, связанные с реализацией продукции, в результате расхождения сроков реализации, цен и качественных показателей	Потери по качеству	6015	3961	6013	6,61
		зерно	3659	2217	4368	4,80
		молоко	1766	1308	1007	1,11
		мясо КРС	590	436	638	0,70
		Потери в цене	6232	4949	10792	11,86
		Невыгодная сбытовая цепочка	3371	2908	6044	6,64
		Невыгодный срок реализации	2135	1714	3453	3,80
		Потери продукции в физическом объеме в процессе реализации		726	327	1295
<i>Итого</i>			12247	8910	16805	18,47
<i>Всего</i>			68981	62342	90986	100,00

Наличие управленческого учета означает, что 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» [40, с. 36].

На всех стадиях процесса производства и реализации продукции в системе учета должны определяться и накапливаться все виды затрачиваемых ресурсов. Источниками информации о затратах являются данные первичного и сводного учета, расчетов, экономического анализа, а также данные годовых отчетов предприятий и статистической отчетности.

Для систематизированного выявления и накопления всех видов транзакционных издержек в каждом хозяйстве должен применяться обобщающий документ – Реестр транзакционных издержек (табл. 18).

Реестр транзакционных издержек Его можно составлять по трем видам транзакционных издержек, рассмотренных выше. Накопление потерь с помощью реестра за ряд лет дает возможность установить в хозяйстве реальные размеры и в дальнейшем сокращать их в плановом порядке, то есть предусматривать в производственно-финансовом плане сокращение транзакционных издержек в абсолютных размерах.

Таблица 18

Реестр учета транзакционных издержек

Элементы затрат	Потерянные ресурсы	Трудовые, руб.	Материальные, руб.	ОПФ, руб.	Финансовые, руб.	Итого, руб.
1	2	3	4	5	6	7
1. Внутрипроизводственные транзакционные издержки						
Содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке	Зарплата	+				+
	Прочие		+		+	+
Содержание транспортного цеха	Амортизация			+		+
	Материалы		+			+
	Прочие	+			+	+
Содержание собственных складских помещений	Амортизация			+		+
	Материалы		+			+
	Прочие	+			+	+
Прочие		+	+	+	+	+
<i>Итого</i>		+	+	+	+	+

1	2	3	4	5	6	7
2. Внешние транзакционные издержки						
Реклама	Работы и услуги				+	+
Связь					+	+
Информационное обслуживание					+	+
Транспортные услуги					+	+
Аренда					+	+
Аудиторские услуги					+	+
Услуги по переработке					+	+
Услуги по хранению					+	+
Юридические услуги					+	+
Страхование					+	+
Представительские расходы		Финансовые				+
	Зарплата	+				+
	Прочие		+	+		+
Прочие		+	+	+	+	+
<i>Итого</i>		+	+	+	+	+
3. Транзакционные издержки в форме недополученной выручки						
Потери по качеству (по видам продукции)	Финансовые				+	+
	Зарплата	+				+
Потери в цене (по видам продукции):						
невыгодная сбытовая цепочка	Финансовые				+	+
невыгодный срок реализации	Финансовые				+	+
Потери продукции в физическом объеме в процессе реализации	Финансовые				+	+
<i>Итого</i>		+			+	+
Всего транзакционных издержек		+	+	+	+	+

Проведенные исследования позволяют предложить механизм управления транзакционными издержками сельскохозяйственных предприятий (табл. 19).

Одним из направлений регулирования транзакционных издержек является повышение управляемости поведения субъектов хозяйствования, которое достигается либо путем выработки коллективного договора, являющегося правилом поведения хозяйствующих субъектов, либо 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 переводятся 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 заменяются одним контрактом. 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.

Механизм управления транзакционными издержками сельскохозяйственных организаций

Направления регулирования	Способы воздействия	Направление эффекта
1	2	3
1. Развитие рыночной инфраструктуры АПК	Формирование государственных и частных институтов (предприятий-посредников, торговых представительств, маркетинговых предприятий, торговых бирж, ярмарок, выставок и др.)	Экономия издержек поиска экономической информации, информации о партнере, рынках сбыта Снижение риска оппортунизма
	Создание информационно-консультационных служб	Повышение эффективности информационного обмена Уход от ситуации «незаменимого» покупателя-продавца
	Создание независимой организации по определению качества продукции сельхозтоваропроизводителей	Снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки
2. Повышение эффективности правоохранительной системы: арбитражных судов, нотариата, адвокатских коллегий, прокуратуры, органов внутренних дел	Формирование механизмов апелляции	Предупреждение оппортунистического поведения
	Повышение координации контролирующих органов	Снижение издержек текущего контроля
	Сокращение времени ожидания решения	Снижение издержек на вынужденную защиту
3. Повышение эффективности административного управления	Устранение административных барьеров	Снижение издержек входа-выхода на рынок
		Сокращение времени ожидания решения

1	2	3
4. Информатизация	Распространение общедоступной экономической информации	Повышение эффективности информационного обмена
	Электронный документооборот	Экономия на издержках поиска информации
	Защита информации	Предупреждение оппортунистического поведения
5. Создание организаций саморегулирования [140, с. 7–12]	Проведение независимых экспертиз	Экономия на издержках поиска информации, защиты и представления своих интересов
	Распространение информации	
	Внесудебное разрешение споров хозяйствующих субъектов	
6. Повышение управляемости поведения субъектов хозяйствования	Создание вертикально интегрированных структур	Экономия издержек
		Снижается риск оппортунизма
		Повышаются возможности эффективного сбора информации
		Экономия на издержках мониторинга
7. Стандартизация методов измерения, учета и отчетности	Организация управленческого учета по центрам ответственности	Выделение реальных расходов сельхозтоваропроизводителей
	Составление формальных типовых договоров	Возможность планировать, контролировать и регулировать уровень транзакционных издержек
	Дифференциация контрактов в зависимости от частоты сделок, уровня неопределенности и специфичности активов	Снижается риск оппортунизма Снижение издержек при составлении договоров, заключении контрактов
8. Способы реализации продукции	Создание потребительских кооперативов по реализации продукции	Отстаивание своих интересов на рынке
	Формирование рациональных «продуктовых цепочек» [155, с. 78–80]	Снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки
	Использование системы электронной торговли [130, с. 133–147]	

ГЛАВА 9. ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК В СИСТЕМЕ СБЫТА

В Российской Федерации давно назрел вопрос реформирования системы товародвижения продовольствия. Центральная проблема здесь – в высоких издержках обращения, наличии в торговой сети **Продуктовые цепочки на агропродовольственном рынке** значительного числа посредников, большая часть которых ни организационно, ни технологически не является необходимой. Деятельность посредников носит, как правило, спекулятивный характер. Все это приводит к росту трансакционных издержек товаропроизводителей, и как следствие – к удорожанию продукции отечественных товаропроизводителей и ее неконкурентоспособности.

Доказано, что на каждой последующей стадии рыночных обменов степень влияния трансакционных издержек на абсолютную эффективность продовольственной цепи становится все более существенной [12, с. 8]. Немаловажно, что за счет увеличения доли сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене продукции можно добиться существенного увеличения рентабельности отечественного сельскохозяйственного производства. Но как это сделать, если в нашей стране (по мнению экспертов) большинство товаропроизводителей не имеют прямого доступа на рынки сбыта? И даже крупные хозяйства зачастую не рискуют самостоятельно организовать реализацию произведенной продукции.

После того как продукция получена и возникает нужда в ее реализации, у сельхозтоваропроизводителя возникают две основные проблемы: первая – нет информации о том, где, когда и по какой цене можно продать продукцию, вторая – слабо развита рыночная инфраструктура. Что касается первой проблемы, то товаропроизводитель не обладает информацией, которая помогла бы ему 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

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

Каждый сельскохозяйственный продукт может быть реализован различными способами, и оттого, какой именно способ выберет производитель, будут зависеть цена продукции, величина издержек, а следовательно, и прибыль. Разные сельхозпродукты продвигаются от производителя до конечного потребителя различными путями, так называемыми «продуктовыми цепочками». Чтобы выбрать наиболее выгодную ее модель, сельхозтоваропроизводителям нужна совершенная система рыночной информации [160, с. 30].

«Продуктовая цепочка» по реализации сельхозпродукции берет свое начало от организации товаропроизводителя или с личного подсобного хозяйства. Крупная организация может реализовывать свою продукцию непосредственно перерабатывающему предприятию, а может действовать через посредническую организацию, как правило, если объем продукции недостаточно большой. Личные подсобные хозяйства, производящие продукцию в основном для собственного потребления и продающие излишки, ввиду небольшого объема продукции, не всегда могут миновать посредников. Посредники в итоге сдают продукцию в переработку. Переработанная продукция реализуется предприятиям торговли, которые, в свою очередь, доводят ее до конечного потребителя.

Стабильно работающие хозяйства, как правило, выбирают более рациональные «продуктовые цепочки», избегая услуги многоступенчатого посреднического звена. На рис. 11 рассмотрены основные варианты «продуктовых цепочек» по состоянию на 1 июля 2004 г. [59, с. 79]. В процентах обозначена доля каждого из участников рынка в конечной цене. Данные наглядно подтверждают, что при наименьшем количестве участников «продуктовой цепочки» для товаропроизводителя достигается наибольший экономический эффект от реализации продукции.

Крупный рогатый скот

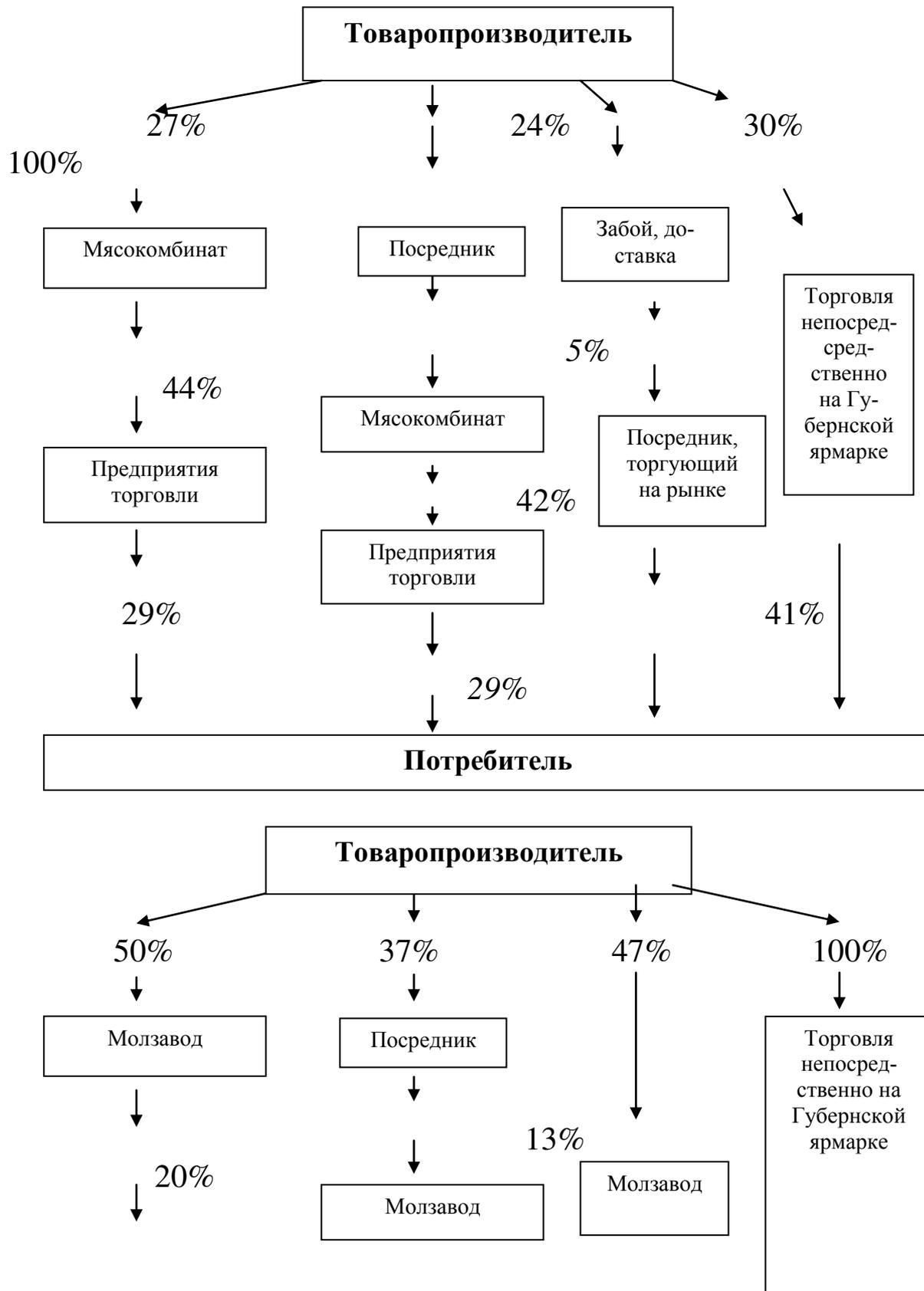
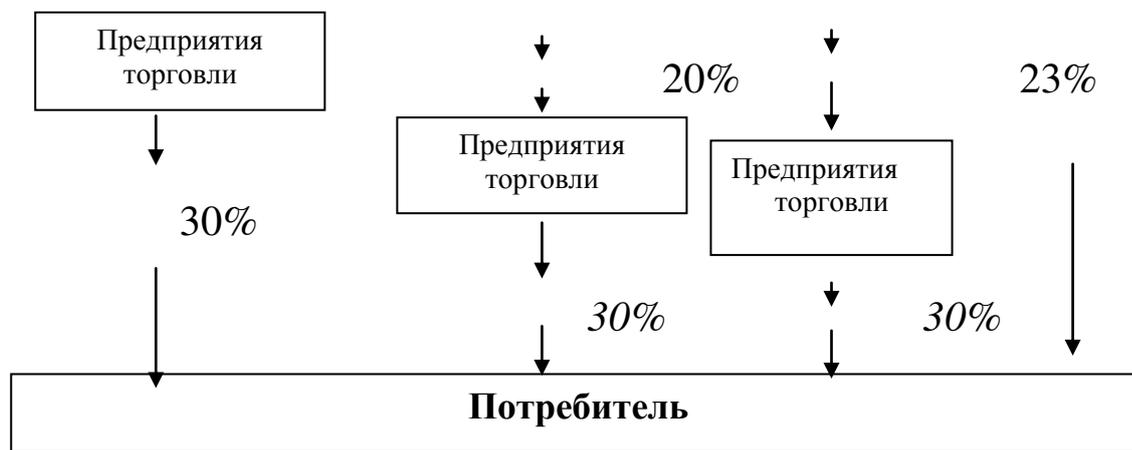


Рис. 11. Реализация продукции товаропроизводителями в разрезе каналов продаж (см. также с. 132)



Зерно

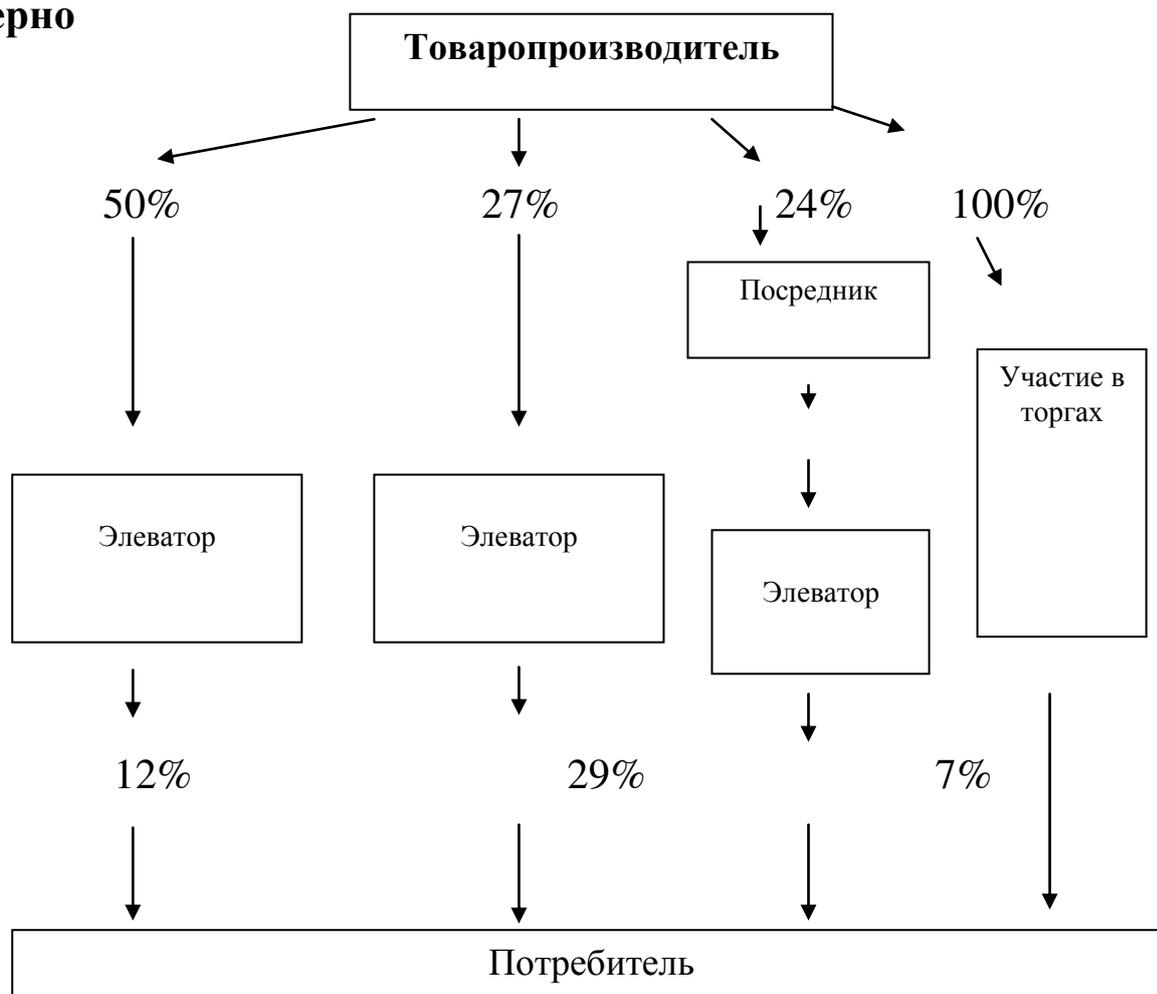


Рис. 11. Окончание

При реализации мяса и молока непосредственно покупателю на Губернской ярмарке товаропроизводитель получает практически полную стоимость товара за минусом государственных сборов (из 100% полученной выручки оплачиваются забой скота, доставка, лабораторные исследования, торговое место, расходы по доставке, страхованию и другие торговые расходы).

Губернские сельскохозяйственные ярмарки образованы на основании указа губернатора Омской области от 22 апреля 2003 г. № 64 в целях обеспечения свободного доступа производителей к розничной продаже сельскохозяйственной продукции. За два года на 8 продовольственных муниципальных рынках проведено 616 таких ярмарок. Их постоянными участниками являются Азовский, Большереченский, Одесский районы, Калачинское, Любинское, Омское, Таврическое, Оконешниковское, Полтавское муниципальные образования. Всего же свою продукцию на них выставляют товаропроизводители и личные подворья 22 районов Омской области.

На основании предварительных заявок товаропроизводитель получает место на одном из городских рынков для реализации собственной продукции без услуг посредников. Губернская ярмарка является рычагом контроля цен в регионе.

Для участников ярмарки создаются максимально благоприятные условия – приобретается специальное оборудование (прилавки, подиумы, весовое оборудование), расширяются торговые площади, размещаются новые торговые павильоны. В ближайшее время на Центральном рынке планируется открытие цеха по переработке нереализованного мяса.

Несколько иная ситуация складывается при реализации зерна непосредственному покупателю через систему электронных торгов. В этом случае товаропроизводитель получает практически всю стоимость своей продукции (за минусом страховых платежей), но она значительно ниже рыночной.

Для зерновой продукции можно выделить «продуктовую цепочку», характерную для интегрированных организаций. В структуру такой цепочки входят зернопроизводящее хозяйство, элеватор, перерабатывающие предприятия, торговая сеть. Зерно, производимое на сельскохозяйственном предприятии, поступает на элеватор, затем формируется в оптовую партию для продажи либо направляется на переработку в муку. В дальнейшем полученная мука идет на выпечку хлеба и хлебобулочных изделий (собственное потребление). Часть муки реализуется через оптовую сеть. При данной схеме движения (имеет место в крупной корпоративной структуре) интегрированное предприятие получает полную стоимость зерновой продукции (за вычетом обязательных налогов и сборов).

Сложившаяся в настоящее время ситуация на продовольственном

рынке требует принятия радикальных мер по устранению существенных противоречий и диспропорции в рыночных отношениях АПК. «Толстый слой» оптовиков и посредников оттолкнул сельских товаропроизводителей как операторов на рынке, снизил конкуренцию на нем, привел к завышению розничных цен на продовольствие. Положение можно значительно поправить при гласном определении на основе конъюнктуры спроса-предложения цены на продовольствие, страхования товаропроизводителя от экономического риска на рынке. Частично эту проблему способна осуществить биржевая торговля [124, с. 40].

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, на базе информационно-консультационного центра АПК при ОмГАУ с 2003 года функционирует система рыночной информации. Ежедекадно на сайтах Министерства сельского хозяйства и продовольствия – <http://www.omsk.aris.ru> и кафедры экономики и управления производством ОмГАУ – <http://agro.km.ru> размещаются сведения о ценах по основным каналам продаж в областном центре и в районах. Эта работа выполняется в соответствии с поручением областного министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области с целью создания условий для формирования конкурентной среды в торговле сельскохозяйственной продукцией.

Работа ведется по следующим основным направлениям: во-первых, сбор, анализ и распространение сведений о ценах как в регионе, так и за его пределами, составление рыночных обзоров. Наличие фактических данных, а также накапливание сведений о ценах по неделям-декадам за длительный период позволяют участникам выбирать наиболее выгодные продуктовые цепочки поставки продукции потребителям, исключать излишние посреднические звенья, прогнозировать возможные сезонные колебания цен. Во-вторых, служба рыночной информации намерена создавать условия для формирования в регионе инфраструктуры рынка сельскохозяйственной продукции.

Для СПК «Соловьевский» Полтавского района Омской области нами были выбраны наиболее выгодные «продуктовые цепочки» по-

ставки продукции потребителям с целью сокращения транзакционных издержек предприятия. В 2004 году величина транзакционных издержек в СПК «Соловьевский» составила 22 106 тыс. руб. При этом на транзакционные издержки в форме недополученной выручки вследствие реализации продукции по невыгодной сбытовой цепочке приходится 6044 тыс. руб. (табл. 17). Проанализировав цены реализации продукции по различным каналам товародвижения, мы разработали для предприятия рекомендации по рационализации «продуктовых цепочек».

СПК «Соловьевский» сбывает крупный рогатый скот мясокомбинатам Исилькульского района, мясокомбинату «Омский», часть продукции продает посредническим организациям. Молоко предприятие реализует ОАО «Сибиряк» Полтавского района. Покупателями зерна у СПК «Соловьевский» являются ОАО «Хлебная база № 35», ООО «Шербакульский ХПП», ОАО «Исилькульский элеватор».

Мясокомбинаты города Омска закупали у сельскохозяйственных организаций крупный рогатый скот высшей упитанности в живом весе по 37,07–39,71 руб., средней упитанности – по 29,59–34,76 руб., ниже средней упитанности – по 22,88 руб. за килограмм. Мясокомбинат «Омский» принимал у хозяйств скот в убойном весе по ценам 76,0–81,5; 65,0–76,0 и 54,0 руб. соответственно. Мясокомбинаты Исилькульского района закупали у сельскохозяйственных предприятий мясо КРС в убойном весе высшей упитанности по 79,0; средней упитанности – по 76–77,0 и ниже средней упитанности – по 52,0 руб. за килограмм.

Следует учесть, что при транспортировке крупного рогатого скота до Исилькуля потери продукции в физическом объеме составляют 20 кг, а при его реализации в Омске – 30–40 кг на одну голову.

Закупочные организации Исилькульского района вели закуп говядины в живом весе по 41,0 руб. за килограмм. Посредники на городских рынках закупали говядину по 72–73,0 руб. за килограмм.

На Губернской ярмарке можно было купить непосредственно у товаропроизводителя говядину: вырезку по 130–145,0 руб. за килограмм, на рынках города Омска – по 165,0.

Отпускные цены на говядину у перерабатывающих предприятий Исилькуля – 78,0 руб. за килограмм.

Молоко, доставленное хозяйствами на перерабатывающее пред-

приятие, закупали: ОАО «Вита» Исилькульского района, первый сорт – по 5,8 руб. за литр базисной жирности; ОАО «Сибиряк» Полтавского района, первый сорт – по 5,6 руб., второй сорт – по 5,3 руб. за литр базисной жирности. Из-за отсутствия холодильного оборудования СПК «Соловьевский» не может обеспечить необходимых качественных характеристик молока высшего сорта и перевозить его на большие расстояния.

Совершались сделки купли-продажи зерна. ОАО «Шербакульский ХПП» вело закуп пшеницы третьего класса по 2100–2200,0 руб., пшеницы четвертого класса – по 1800,0 руб. ОАО «Исилькульский элеватор» покупало пшеницу третьего класса по 2200–2300,0 руб., пшеницу четвертого класса – по 1900,0 руб. Посреднические организации покупали пшеницу третьего класса по 2000 руб., четвертого класса – по 1700 руб. за тонну.

Нужно отметить, что во взаимоотношениях СПК «Соловьевский» и ОАО «Исилькульский элеватор» практически не возникает проблем с определением качества зерна и по сравнению с конкурентами цены закупки зерна у ОАО «Исилькульский элеватор» более выгодные.

На основании изложенного можно заключить, что наиболее выгодными каналами реализации продукции для СПК «Соловьевский» являются: крупного рогатого скота – Исилькульский мясокомбинат; молока – ОАО «Вита» Исилькульского района, ОАО «Сибиряк» Полтавского района; зерна – ОАО «Исилькульский элеватор».

Дополнительные затраты при реализации составили: транспортные расходы – 830 тыс. руб.; затраты труда – 41 тыс. руб.; прочие расходы – 28 тыс. руб.

Использование рекомендаций по реализации продукции позволило сократить трансакционные издержки невыгодной сбытовой цепочки и увеличить выручку предприятия на 3394 тыс. руб. В результате СПК «Соловьевский» получил дополнительную прибыль в размере 2495 тыс. руб.

Таким образом, выявлена зависимость экономических показателей сельхозтоваропроизводителя от качества их рыночной эффективности, которое определяется путем выбора «продуктовой цепочки» в рыночном процессе. Эффективность в первую очередь определяется выбором каналов сбыта и уровнем цен, во вторую – уровнем издержек.

ГЛАВА 10. СИСТЕМА РЫНОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

На рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия Омской области действуют сотни производителей продукции, ее переработчиков, оптовых и розничных продавцов. Каждый из них заинтересован в прибыли, которую можно получить в конкурентной борьбе, имея объективную

Рыночная информация

информацию о рынке. На сегодняшний день она представлена как организациями, функционировавшими при прежней, централизованной экономике, так и новыми рыночными институтами.

Большинство этих организаций появилось в начале 90-х годов прошлого столетия, что было обусловлено необходимостью приспособления аграрного сектора к новым рыночным условиям.

В период плановой экономики целью сельхозпроизводителей было достижение плановых показателей производства и стремление к их перевыполнению. В пореформенный период у товаропроизводителей возникла потребность в информации для самостоятельного принятия управленческих решений. Для проникновения на рынок и занятия на нем определенной ниши потребовалась информация о спросе, предложении товаров, об уровнях цен на них. Производителю необходима была информация, собрать которую самостоятельно он не мог.

В настоящее время существует ряд проблем. Суть их состоит в том, что не объединены в единую систему все возможные участники рынка информационных услуг. Все информационные организации функционируют обособленно друг от друга, каждая работает в рамках своей собственной программы. В этой цепи нет единого координатора действий. Сельскохозяйственные товаропроизводители, нуждающиеся в информации, не могут получить ее в полном объеме, поскольку в основной своей массе существующие организации предоставляют сведения по ограниченному кругу вопросов, а для получения всей интересующей товаропроизводителя информации необходимы значительные затраты денежных средств. Одним из путей решения этих проблем может стать формирование информационной инфраструктуры в масштабах АПК Омской области.

В Омской области существует ряд информационных организаций, которые в совокупности образуют информационную инфраструктуру АПК региона. Представленные в табл. 20 данные позволяют

**Институты
инфраструктуры** определить роль звеньев инфраструктуры в процессе информационного обслуживания. В период с 1996 г. по 2002 г. ведущая роль принадлежала Службе рыночной информации (СИР), образованной 5 мая 1996 г. на базе Главного управления сельского хозяйства. Эта служба предоставляла бесплатно для производителей следующую информацию: закупочные, оптово-отпускные, розничные цены по основным видам сельскохозяйственной продукции как по Омской области, так и по регионам РФ. Информация предоставлялась с периодичностью в 10 дней (3 раза в месяц). Однако с июля 2002 г. данная служба прекратила свое существование.

На основании указа губернатора Омской области от 22 апреля 2003 г. № 64 организована Губернская сельскохозяйственная ярмарка на продовольственных рынках города Омска в целях обеспечения свободного доступа производителей к розничной продаже сельскохозяйственной продукции. На основании предварительных заявок товаропроизводитель получает место на одном из городских рынков для реализации собственной продукции без услуг посредников. Губернская ярмарка является рычагом контроля цен в регионе.

Значительная роль отводится Областному комитету статистики. Однако информационная база, формируемая в системе официальной государственной статистики, недостаточна для ориентации товаропроизводителей в условиях динамичной рыночной среды (табл. 21). В первую очередь это связано с большим разрывом между датой отчета и его публикацией (по различным отчетам – от одного до семи месяцев). За этот период данные отчета практически устаревают и теряют свою значимость. Следовательно, принятие управленческих решений для осуществления регулирующих воздействий становится нецелесообразным и неэффективным.

**Состав и функции информационной инфраструктуры рынка аграрной продукции
Омской области на начало 2002 г.**

Организации и их службы	Обеспечение потребителей информацией по основным направлениям										
	Оптовые цены		Биржевые цены		Цены сопре- пре- дель- ных ре- гио- нов	Ми- ро- вые це- ны	Прогноз рыноч- ной конъюнкту- ры		Цены рознич- ной тор- говли	Цены производ- ственных ресурсов и услуг	Цена посред- нических ор- ганизаций
	Пере- раба- ты- ваю- щие пред- прия- тия	Эле- ва- то- ры	Нал- ич- ный ры- нок	Фор- вард- ный рынок			Ре- гио- н	Междуна- родная торговля			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Главное управление сельского хозяйства: отдел по информатике, информатизации и кон- сультированию; Губернская ярмарка; Служба информации о рынке	+	+	-	-	+	-	-	-	+	+	-
Областной статистиче- ский комитет	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-
Центр научно- технической информации	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+
ГУП «Омское продо- вольствие»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+

Продолжение табл. 20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Омская торгово-промышленная палата*	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+
Информационные службы рынков, выставок	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-
Областные общественно-политические издания («Омский вестник», «Вся губерния», «Коммерческие вести»)	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Областные издания аграрного профиля («Крестьянское слово», «Омский фермер»)	+	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+
Аграрный академический альянс	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Аграрные самодетельные формирования	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Деловой Омск, информационное агентство, ООО*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
ДО-ИНФО, информационное агентство, ООО*	+	+	-	-	+	-	-	-	+	+	+
Омск – Москва, межрегиональный маркетинговый центр, ЗАО*	+	+	-	+	+	+	-	-	+	+	+

Окончание табл. 20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Универсал-Информ (маркетинговые исследования) *	+	+	-	+	+	+	-	-	+	+	+
Омская торговая площадка товарной (зерновой) секции ЗАО «Сибирская межбанковская валютная биржа»	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
ЗАО «Медиа-мастер», рекламно-информационный холдинг, Омское представительство	+	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+
СибНИИСХ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Сибирский филиал НИИ кукурузы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-

* Характер услуг платный.

**Состав показателей отчетов органов государственной статистики,
содержащих сведения о ценах на агропродовольственную продукцию**

Наименование	Срок представления	Организации, предоставляющие отчет	Сведения о ценах	Пользователи информации		Возможность публикации в СМИ	Разрыв между датой сбора информации и ее публикацией
				Товаро-производители	Органы государственного управления		
1	2	3	4	5	6	7	8
Бланк регистрации цен и тарифов на товары и платные услуги населению (Форма № 1 – потребительские цены)	Ежемесячно, по результатам регистрации цен по состоянию на 23–25 число текущего месяца	Предприятия торговли, сферы услуг, рынка	Цена за единицу измерения товара, за упаковку (отечественные и импортные товары)	+	+	В справочниках по запросам товаропроизводителей	2–4 нед
Сведения об уровне цен на важнейшие виды продукции, закупленной государственными заказчиками на конкурсной основе (приложение)	Поквартально, 20-го числа после отчетного месяца	Главные распорядители средств, осуществляющие размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд за счет средств бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источни-	Цены на продукцию, предложенную на торги (конкурс) государственным заказчиком, цены на продукцию, закупленную на торгах (конкурсе), цены, предложенные поставщиками – участниками торгов (конкурса) (ми-	–	+	Не публикуется	1–2 квартала

формы № 1 – конкурс)		ков финансирования	нимальная, максимальная)				
----------------------	--	--------------------	--------------------------	--	--	--	--

Продолжение табл. 21

1	2	3	4	5	6	7	8
Сведения о ценах производителей на промышленную продукцию (Форма № 1 – цены производителей)	Ежемесячно, 20-го числа отчетного месяца	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие промышленную деятельность (по перечню, установленному органами государственной статистики)	Цены на произведенную и отгруженную в отчетном месяце продукцию, предназначенную для реализации на внутрисекторном рынке	–	+	Не публикуется без согласия организации, является конфиденциальной	3–4 мес
Сведения о ценах производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию (форма № 1 – цены)	Ежемесячно, не позднее 20-го числа отчетного месяца	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие сельскохозяйственную деятельность (по перечню, установленному органами государственной статистики)	Цены реализации сельскохозяйственной продукции с учетом надбавок и скидок за качество реализованной продукции	–	+	Не публикуется без согласия организации, является конфиденциальной	3–4 мес
Сведения о средних ценах на приобретенные промышленными предприятиями основные виды топливно-энергетических	Поквартально, 2-го числа после отчетного квартала	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие промышленную деятельность (по перечню, установленному органами государ-	Средние цены приобретения по наблюдаемым видам топливно-энергетических ресурсов	–	+	Не публикуется без согласия организации, является конфиденци-	1–2 квартала

ресурсов (форма № 2 – цены приобретения)		ственной статисти-ки)				альной	
--	--	-----------------------	--	--	--	--------	--

Окончание табл. 21

1	2	3	4	5	6	7	8
Сведения о средних ценах на приобретенное промышленными организациями зерно для основного производства (форма № 2 – цены приобретения – зерно)	Ежемесячно, 15-го числа отчетного периода	Юридические лица, их обособленные подразделения, осуществляющие промышленную деятельность (по перечню, установленному органами государственной статистики)	Цены по направлениям использования зерна, по выделенным подвидам зерна с определенными, неизменными в течение отчетного года качественными характеристиками, как средние из поступлений различных поставщиков по определенному подвиду зерна с соответствующими качественными характеристиками	–	+	Не публикуется без согласия организации, является конфиденциальной	3–4 мес
Сведения о ценах на приобретенные основные строительные материалы, детали и конструкции (форма № 9 – КС (срочная))	Ежемесячно, не позднее 25-го числа отчетного месяца	Подрядные организации и застройщики, осуществляющие строительство хозяйственным способом (по перечню, установленному органами государственной статистики)	Цены, по которым приобретаются материалы; при приобретении строительных материалов по бартеру – расчетные цены	–	+	Не публикуется без согласия организации, является конфиденциальной	3–4 мес

Помимо подготовки статистических отчетов Комитет может предоставить оперативную и достоверную информацию по интересующим товаропроизводителя вопросам на заказ. Проблема заключается в том, что для получения такой информации необходимы значительные затраты денежных средств, а круг пользователей этой информацией ограничен. Не вся информация, которая собирается государственным комитетом статистики, может быть представлена общему пользователю. Информация по отдельным видам цен предназначена только для президента РФ, Государственной думы, Министерства финансов РФ. Общие сведения о ценах публикуются в справочниках. Проанализировав собранную информацию, полученную от товаропроизводителей, государственный Комитет статистики производит расчет показателей для составления «потребительской корзины» (19 показателей). Товаропроизводитель имеет право подписываться на еженедельные, ежемесячные, ежеквартальные издания, предназначенные для общего пользования. Таможенные органы предоставляют информацию в государственный Комитет статистики только на добровольной основе, что в свою очередь делает невозможным определение каких-либо показателей работы таможни.

Центр научно-технической информации в каталоге «Курс цен» размещает сведения о розничных ценах на молоко и молокопродукты, мясо по некоторым категориям. Неудобство заключается в том, что каталог издается малым тиражом и предоставляется на платной основе в библиотеке центра. Данная информация позволяет сформировать лишь общее представление о рыночной ситуации. В этом каталоге отражена конкретная цена, предлагаемая отдельными продавцами. Этот источник информации нельзя считать основным, им можно пользоваться лишь как дополнительным источником.

Для решения проблем формирования федерального и регионального продовольственных фондов было создано Государственное унитарное предприятие «Омское продовольствие». Администрация области устанавливает гарантированный уровень закупочных цен на зерно, предоставляемое в региональный фонд. Закупочная цена на зерно утверждается четырехсторонним соглашением между Экономическим комитетом администрации области, Комитетом финансов и контроля, Главным управлением сельского хозяйства и продовольствия и

ГУП «Омское продовольствие». Зерно, поступившее в региональный фонд, является собственностью Омской области и находится в ГУП «Омское продовольствие» на правах хозяйственного ведения.

Маркетинговые центры осуществляют сбор и обработку информации, анализ конъюнктуры рынка, консультационное обслуживание, оказывают помощь в разработке стратегии организации. Данные организации могут провести комплексный анализ рыночной ситуации, осуществить поиск рыночной и контактной информации о предприятиях и рынках по любым критериям, поиск нужных товаров, полный анализ деятельности конкурентов, определить ценовую политику фирмы, оказать помощь в составлении бизнес-планов, провести краткосрочное и долгосрочное прогнозирование.

Омская торгово-промышленная палата предоставляет следующую ценовую информацию (рублей за одну позицию): оптовые, рыночные цены регионов РФ (500), внешнеторговые (среднеконтрактные) цены (500), оптовые, рыночные цены Омска и Омского региона для предприятий, организаций и частных предпринимателей (300), розничные, потребительские цены Омского региона (250), оптовые, рыночные цены Омска и Омского региона для физических лиц на договорной основе (не менее 50). Также палата предоставляет конъюнктурные обзоры товарных рынков, поиск коммерческих предложений, информацию о предприятиях и организациях по Омску и по России (стоимость справки 250\$).

Институты информационной инфраструктуры – информационные службы рынков, выставок, областные общественно-политические издания «Омский вестник», «Вся губерния», «Коммерческие вести» и областные издания аграрного профиля «Крестьянское слово», «Омский фермер» – обеспечивают потребителей необходимой ценовой информацией для осуществления процесса купли-продажи. Данные службы оперативно предоставляют всем желающим информацию, однако она не всегда достоверна и нередко тенденциозна.

С целью преодоления сложившейся кризисной ситуации в АПК сельскохозяйственные товаропроизводители вынуждены объединяться в ассоциации и союзы («Клуб 100», союзы фермеров и предпринимателей, аграрный академический альянс). Данные формы объединений позволяют предприятиям принимать управленческие решения по

таким вопросам, как обновление сельскохозяйственной техники, внедрение новых технологий, выбор каналов продаж и т. п.

Информационное агентство «Деловой Омск» предоставляет информацию посреднических организаций через объявления. Информацию можно получить только на платной основе. Агентство не занимается рыночными исследованиями и прогнозами, что необходимо товаропроизводителю.

Информационное агентство «ДО-инфо» – одна из старейших частных компаний Омской области. Стратегической целью агентства «ДО-инфо» является «содействие становлению цивилизованных рыночных отношений путем формирования открытого информационного пространства взаимодействия свободных субъектов» (устав «ДО», 1992–1998 гг.). Основные направления и виды деятельности: сбор и распространение новостной информации, информационно-аналитическая деятельность, реклама и связи с общественностью, рыночные исследования.

Межрегиональный маркетинговый центр «Омск – Москва» дает эксклюзивные справки (поиск рыночной и контактной информации о предприятиях и рынках по любым критериям), конъюнктурные справки (наличие и характеристики товара, цены, условия поставки и скидки). Также проводит маркетинговые исследования по оценке емкости российского рынка и региональных секторов, осуществляет полный анализ конкурентов, анализ цен на различные виды продукции, проводит оценку ценовых тенденций, прогноз и т. д.

«Универсал-информ» проводит маркетинговые исследования рынка по заказу организаций по любому кругу вопросов.

Помимо высокой цены за услуги недостатком работы маркетинговых центров является недостаточная оперативность информации, так как в большинстве своем эти организации не всегда имеют в наличии необходимую информацию. Поиск ее осуществляется по запросу товаропроизводителей, на что необходимы затраты времени.

В целях развития зернового рынка Омской области организована Омская торговая площадка товарной (зерновой) секции ЗАО «Сибирская межбанковская валютная биржа». Торги проходят по форвардным сделкам два раза в месяц, в них принимают участие потенциальные продавцы и покупатели зерновой продукции.

В составе рекламно-информационного холдинга «Медиа-мастер» с 1995 г. в сфере оказания информационно-аналитических услуг работает ИАЦ «ПрайсИнформ». Центр предоставляет информацию по Сибири, Уралу и Дальнему Востоку: справки по фирмам, товарам и ценам, рекламной активности фирм, а также базы данных по предложениям предприятий и фирм, сведения для маркетинговых исследований.

Справка по фирмам – это список фирм, размещавших рекламу в изданиях Сибири, Урала и Дальнего Востока по определенному виду товаров. В справке указываются текст объявления, номера телефонов, адрес, название фирмы.

Стоимость справки – 300 рублей, если фирм более 30 – то по 10 рублей за фирму. Справки выдаются по телефону, факсу, электронной почте. Справка предоставляется немедленно после получения (можно по факсу) письма, гарантирующего оплату.

Справка по ценам – это не только информация о фирмах, но и прайс-листы фирмы, полные либо по интересующим товарам. Возможно предоставление информации с 1995 года. Стоимость без предварительного опроса – 300 рублей или по 10 рублей за фирму плюс 50 копеек за позицию, если получается более 300 рублей.

Стоимость с предварительным опросом – 500 рублей или по 15 рублей за фирму плюс 1 рубль за позицию, если получается более 500 рублей.

Источники информации для таких справок – также база данных объявлений ведущих изданий Сибири, Урала и Дальнего Востока, прайс-листы фирм, телефонный опрос.

В современных условиях отводится большая роль научно-исследовательским учреждениям и их разработкам. Значительная роль принадлежит СибНИИСХу. Основная задача института – научное обеспечение аграрного комплекса Западной Сибири. Ученые работают в пяти научных подразделениях: селекционном центре (имеет 15 лабораторий) и четырех отделах: отдел земледелия, животноводства, механизации и экономики.

Важным источником информации является сеть Интернет. В этом плане одним из стратегических направлений становится развитие и совершенствование информационно-аналитических систем сети Интернет.

Следует отметить, что информационные системы сети Интернет имеют как преимущества, так и недостатки. К преимуществам можно отнести: оперативность информации, что дает возможность своевременно отслеживать и реагировать на

Информационно-аналитические системы сети Интернет

конъюнктуру рынка; предоставление любой информации по заказу, возможность получить платную информацию за любой период. Недостатками являются – доступность информации ограниченному кругу потребителей; достоверную, оперативную и полную информацию можно получить только за плату; бесплатный материал предоставляется с разрывом между датой анализа и размещением на сайте на несколько месяцев.

Информационно-аналитические системы в сети Интернет возможно разделить на две группы:

- 1) предоставляющие сведения, имеющиеся в наличии, без их глубокого анализа и прогноза на будущее;
- 2) специализирующиеся на изучении, отслеживании конъюнктуры рынка.

Данные системы призваны обеспечить информационно-аналитическую поддержку принятия решений всеми участниками воспроизводственного процесса в АПК. На сайте «Хлебороб – новости агробизнеса» представлена информация о ценах на зерно на некоторых биржах мира. Информационное агентство «АПК-Информ (Украина)» также может обеспечить товаропроизводителей лишь информацией о ценах на зерно на мировом рынке. Бесплатно предоставляется динамика цен на графике, цены в табличном виде возможно получить лишь зарегистрированным пользователям. Для регистрации необходимо указать полное наименование организации, ф., и., о. руководителя, ф., и., о. и должность заполнявшего заявку, телефон, факс, e-mail, WWW, страну, адрес. После получения регистрационной карточки товаропроизводитель сразу получает по e-mail его «Login» и «Password», а права доступа к информации определяются в течение 24 часов. Права доступа к закрытой информации на сайте зависят от того, является ли клиент подписчиком периодических изданий ИА «АПК-Информ» или нет. Приоритетные права доступа к закрытым разделам имеют подписчики. Возможно оформление подписки на издания: ежедневные «Новости агрорынка», еженедельник «АПК-Информ».

«Новости агрорынка»: ежедневные выпуски, которые включают в себя новости АПК Украины, новости экономики, мирового рынка, оперативные обзоры основных видов сельскохозяйственной продукции внебиржевого рынка Украины, оперативный обзор мирового рынка с ценами на основные культуры и продукцию переработки.

«АПК-Информ» – еженедельный информационно-аналитический журнал, в котором публикуются обзоры новостей по Украине, странам СНГ и миру, касающиеся АПК и экономики Украины; детальные обзоры рынков Украины и мирового рынка с описанием текущей ситуации, ценовых тенденций и краткосрочных перспектив. Вместе с журналом «АПК-Информ» издается бесплатное приложение «Спрос-Предложение», в котором размещается еженедельно обновляемая рекламная информация в виде рекламных блоков и рекламных строк.

Стоимость каждого издания составляет 350 гривен в месяц. При подписке на комплект из нескольких изданий (подписной пакет) к стоимости каждого предоставляется скидка 25%. При долгосрочной подписке практикуются дополнительные скидки: от 6 до 12 месяцев – 5%, от 12 месяцев – 10%.

Если товаропроизводитель не подписчик изданий ИА «АПК-Информ», зарегистрировавшись в качестве пользователя, он получает возможность размещать и редактировать свои коммерческие предложения в разделе «Прайс-листы», возможность разместить и постоянно обновлять визитку предприятия в подразделе «Визитки» раздела «Фирмы».

Для омского товаропроизводителя предоставляемая на сайте «Хлебороб – новости агробизнеса» и ИА «АПК-Информ» информация не является важной, поскольку его в большей степени интересуют закупочные, оптово-отпускные, розничные цены на сельхозпродукцию в своем регионе, а также в сопредельных регионах. Мировые цены необходимы тем организациям, которые занимаются экспортом продукции, в Омской области незначительное количество таких организаций. Информационный центр «ЛенОблИнфо» функционирует в режиме открытого рынка зерна. Товаропроизводитель имеет возможность просмотреть имеющиеся в базе данных предложения на куплю-продажу зерновых и подготовить свои предложения в подробной форме. Аналитический материал о ценах на зерно отсутствует, но его можно заказать за отдельную плату.

Комплексный ценовой обзор по основным продуктам сельского хозяйства предоставляют: Институт аграрного маркетинга, СибАгро – Агропромышленный информационный портал Сибири, Аграрная российская информационная система в рамках проекта АРИС, Институт конъюнктуры аграрного рынка.

Что касается Института аграрного маркетинга, СибАгро и агентства Агроперспектива, относящихся к первой группе информационно-аналитических систем, то можно отметить, что все внимание на их сайтах уделено ценам на российских и мировых рынках. Из предоставляемой ими информации полезной для омского товаропроизводителя являются сведения о ценах в Западно-Сибирском регионе.

Анализ деятельности информационно-аналитических систем сети Интернет, относящихся к первой группе, показывает, что на основании предоставляемой информации товаропроизводитель не сможет принять решение о сбыте своей продукции. Не владея информацией о закупочных, оптово-отпускных, розничных ценах, производитель сельхозпродукции не в состоянии самостоятельно определить, по какой цене следует ее продать, как ее выгоднее реализовать – оптом или в розницу, на каких рынках осуществить продажу. Кроме того, отсутствие прогнозных цен не дает возможности для принятия решений в части сезона наиболее выгодной продажи продукции, а также объема производства в дальнейшем.

Во второй группе наиболее крупной информационно-аналитической системой является система рыночной информации в рамках проекта АРИС и ИКАР.

Аграрная российская информационная система призвана обеспечить всех хозяйствующих субъектов оперативной конъюнктурной информацией о ценах и объемах реализации (закупок) сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на всех этапах прохождения (от производителей, оптовых покупателей, переработчиков и так далее до реализации в розничной торговой сети и на колхозных рынках); подготавливать и распространять регулярные аналитические материалы о состоянии и тенденциях развития рынков сельскохозяйственной продукции.

Это позволяет сельским товаропроизводителям и прочим лицам, действующим на аграрном рынке, лучше ориентироваться в условиях рыночной экономики, принимать мотивированные решения в области производства, реализации, закупа и т. д.

Институт конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) – информационно-аналитическое агентство, осуществляющее широкий круг прикладных и теоретических исследований в области развития мировой и отечественной аграрно-продовольственной системы. В центре исследований Института – анализ состояния и прогноз развития отечественных аграрно-продовольственных рынков. Исследования ИКАР распространяются на всю совокупность вертикальной товарной цепочки – от поставки средств производства для сельского хозяйства до розничной продовольственной сети. Оценки и сценарные прогнозы охватывают краткосрочные и долгосрочные перспективы развития товарных рынков.

Агентство располагает собственной разветвленной сетью сбора и обработки оперативной рыночной информации. Базы данных по регионам, отраслям и предприятиям АПК включают показатели по производству, потреблению, внутренней и внешней торговле, ценовой динамике, емкости рынка и марже, структуре себестоимости, по перерабатывающим предприятиям, основным участникам рынка.

Маркетинговые и прогнозные исследования проводятся с использованием данных Госкомстата, Минсельхозпрода, Таможенного комитета Российской Федерации, международных организаций, зарубежных государственных учреждений, других информационно-аналитических структур.

Прогнозы и оценки Института распространяются среди широкого круга отечественных сельскохозяйственных предприятий и компаний агробизнеса, а также государственных и политических институтов страны. Часть материалов предоставляется в режиме открытого доступа, другая часть распространяется по подписке. Также готовятся отдельные рекомендации по корпоративной стратегии компаний.

В ИКАР работает команда высококвалифицированных специалистов. ИКАР проводит заказные исследования по полной проблематике рынков АПК: ресурсной базе производства, потребления, инфраструктуры, рыночной организации и по фирменной структуре отраслей внешней торговли. Исследования проводятся с использованием количественных и качественных методов анализа на основе имеющегося постоянно пополняемого банка статистических данных и данных, получаемых в ходе проведения анкетирования, глубинных интервью и других методов сбора первичной информации.

Обратившись в данные организации, товаропроизводитель получит полную информацию о рынке сельхозпродукции. Эти данные позволят принять правильные решения об объеме производства, реализации, определить стратегию на будущее. Что касается таких систем, как «OGO», «СовЭкон», то они обеспечивают информацией заинтересованных лиц в виде выпуска журналов и бюллетеней, которые можно приобрести, заказав по электронной почте.

Аналитический центр «OGO» выпускает периодические издания, в частности «ОБЗОР РЫНКА ЗЕРНА OGO-REPORT», еженедельно. В выпуске – аналитические обзоры по ценам и рынкам зерна и муки, ход посевной и уборки, прогнозы урожайности, валовых сборов по культурам и регионам, прогнозы цен, ежемесячный обзор перевозок зерна и муки по железным дорогам России, информация по импорту-экспорту, мировые цены, обзор рынка зерна Украины и Казахстана. Стоимость подписки (без НДС) на «OGO-Report» (на 3 мес) – 4100 руб.

Однако для товаропроизводителя необходима оперативная информация, а в случае обращения в данную организацию он получит издание спустя некоторое время. Кроме этого, данная информация не позволит получить производителю желаемую выгоду, поскольку подписная цена высока, а предоставляемая информация реальной значимости для принятия управленческих решений не имеет.

На сайте «СовЭкон» есть возможность просмотреть ежемесячный бесплатный аналитический материал, в котором коротко представлена информация о внешней торговле, уровне цен, динамике производства и т. д. Для получения полной версии необходимо оформить подписку на квартал стоимостью 30 долл. США.

«СовЭкон» и аналитический центр «OGO», несмотря на то что являются крупными системами, специализируются на обзорах, анализе и прогнозах цен на российских и мировых рынках зерна. Производитель, имеющий широкую специализацию производства, не сможет на основании полученной в данных организациях информации принимать решения о своей дальнейшей деятельности.

Торговая компания «Зерно Он-Лайн» представляет собой глобальную торговую систему, основной целью которой является создание прозрачного рынка зерна и его производных. Данная система позволяет оперативно отслеживать и реагировать на конъюнктуру

рынка. Пользователь может бесплатно просмотреть последние котировки торговой системы, ему предоставляются аналитические обзоры мировых и российских рынков пшеницы, прогнозы на будущее.

Таким образом, можно отметить, что на сегодняшний день информационное обеспечение участников рынка явно недостаточно. Очевидно, что предоставление ресурсов сети Интернет позволяет сократить издержки производства, оперативно реагировать на изменения, происходящие на рынке, принимать правильные решения. Однако не каждый производитель имеет доступ в сеть Интернет и возможность регулярно обращаться к данному источнику информации из-за отсутствия финансовых ресурсов.

Для получения наиболее полной информации для принятия решений товаропроизводителю следует обратиться ко второй группе информационно-аналитических систем. Кроме того, среди этих организаций только АРИС и ИКАР предоставляют широкий спектр сведений по основным видам сельхозпродукции. Однако эти системы являются московскими и информация по Омскому региону не всегда предоставляется в полном объеме, также нет гарантии ее достоверности. Значительным минусом информационных систем сети Интернет для омского товаропроизводителя является недостаток сведений об аграрном рынке Сибирского региона.

Анализ показал, что инфраструктуру рынка информационных услуг по состоянию на начало 2002 г. составляют четыре группы организаций (рис. 12): 1) организации государственного управления и самодетельные формирования регулирования рынка; 2) научно-образовательные учреждения; 3) организации информационного обслуживания участников рынка; 4) организации информационно-аналитических систем в сети Интернет.

«Блоки» информационной инфраструктуры

Данные четыре группы являются составными частями информационной инфраструктуры АПК региона. В зависимости от потребности товаропроизводитель имеет возможность выбрать организацию, относящуюся к одной из четырех групп.

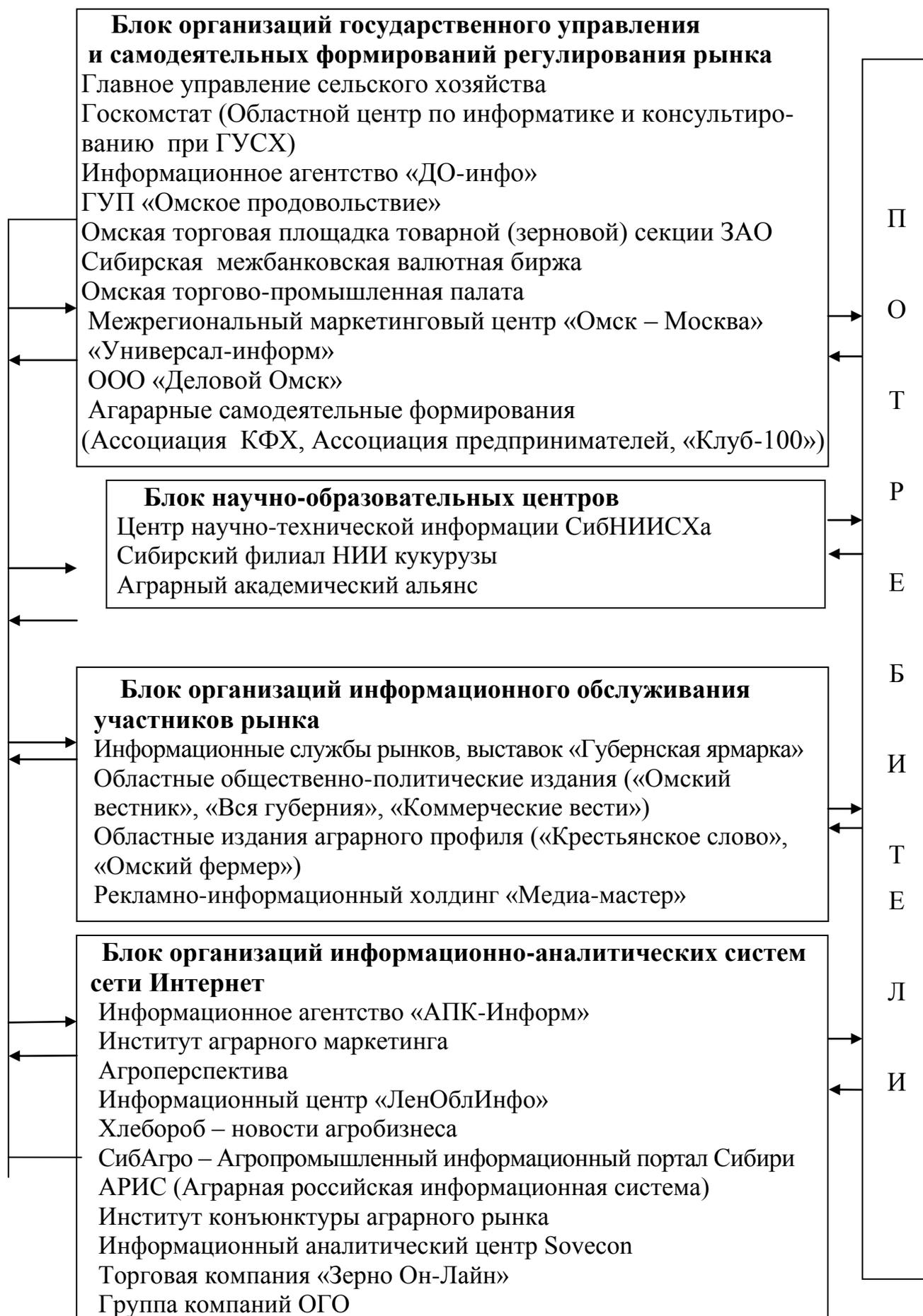


Рис. 12. Организация информационной инфраструктуры Омской области

Обратившись к первой группе организаций, товаропроизводитель может получить информацию о состоянии рынка. Недостатком является то, что крупные информационные организации, предоставляющие обзор конъюнктуры рынка, проводят маркетинговые исследования, которые оказываются дорогостоящими и недоступными для большинства омских товаропроизводителей.

В рыночных условиях важная роль принадлежит научно-образовательным учреждениям. Их задачами являются разработка, демонстрация и внедрение инноваций, а также информационно-консультационное обслуживание.

Третья группа организаций информационного обслуживания участников рынка предоставляет оперативную информацию, которая формирует поверхностное представление о ситуации на аграрном рынке. Принятие конкретных управленческих решений при помощи только этой группы организаций невозможно. Организации информационно-аналитических систем в сети Интернет позволяют оперативно и своевременно распространить рыночную информацию, довести ее до максимального количества пользователей.

В рыночной экономике независимые, самостоятельные производители товаров и услуг не смогут успешно действовать на рынке, не имея информации. Предпринимателю нужна информация о других производителях, возможных потребителях, поставщиках сырья, комплектующих и технологии, о ценах, положении на товарных рынках и рынках капитала, о ситуации в деловой жизни, об общей экономической и политической конъюнктуре не только в собственной стране, но и во всем мире, о долгосрочных тенденциях развития экономики, перспективах развития науки и техники и возможных результатах, о правовых условиях хозяйствования и т. п.

В ходе проведенного анализа выявлены основные институты информационной инфраструктуры региона, главными задачами которых являются формирование экономически самостоятельных хозяйствующих субъектов, оказание помощи в принятии производителями и потребителями обоснованных решений.

Все информационные организации были сгруппированы в четыре блока исходя из выполняемых функций. Анализ функционирования организаций информационной инфраструктуры показал, что непосредственный товаропроизводитель не обеспечен полной и достоверной информацией о рынке. Это связано с тем, что ресурсный потенциал организаций инфраструктуры используется не полностью, не выполняются основные функции и задачи.

ГЛАВА 11. ИНФОРМАЦИОННО-РЫНОЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ СИСТЕМЫ

Современное состояние экономики региона вызывает необходимость формирования на аграрном рынке системы электронной биржевой торговли как одного из современных и перспективных направлений.

Резерв экономии транзакционных издержек

Ранее мы частично анализировали состояние существующих в настоящее время информационно-рыночных систем в сети Интернет и отметили их положительные и отрицательные стороны. Здесь же следует подчеркнуть, что товарные биржи являются важным элементом региональной рыночной инфраструктуры. Их успешное функционирование во многом определяется состоянием и уровнем развития региональной рыночной инфраструктуры в целом. Развитие региональных бирж возможно лишь в том случае, если они будут выполнять роль эффективного товаропроводящего механизма, оптимизируя коммерческие связи между покупателями и продавцами, обеспечивая экономию транзакционных издержек и безопасность совершения сделок. Мировая и российская практика показывает, что такие преимущества в настоящее время предоставляет электронная биржевая торговля.

В программном документе РФ «Основные направления 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 транзакционных издержек в конечной цене продуктов».

Следовательно, именно использование передовых телекоммуникационных технологий позволяет экономить транзакционные издержки, которые (по данным А. Гунько) особенно велики для сибирских предприятий.

Какова же экономическая сущность транзакционных издержек? Р. Коуз трактует их как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта». К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы и сравнивает их действие в экономике с действием трения в физике. Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек,

и наоборот. В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов.

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий транзакционных издержек. В качестве основных рассматривается обычно пять типов транзакционных издержек (табл. 22).

Таблица 22

Транзакционные издержки участников рынка

Тип	Классификация
Поиск информации	Затраты времени и ресурсов, необходимых для поиска покупателей и продавцов соответствующих товаров. Потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретенной информации
Ведение переговоров	Затраты на заключение и оформление контрактов, ведение переговоров
Измерения	Затраты на измерительную технику, оценку качества товара
Спецификация и защита прав собственности	Затраты на содержание судов, государственных органов. Затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав
Издержки оппортунистического поведения	Моральный риск, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение информации о ее поведении требует больших издержек. Вымогательство – потери, возникающие в ситуации «незаменимости» покупателя-продавца

Типы транзакционных издержек, приведенные в табл. 22, будут использованы нами при сравнительном анализе деятельности электронных бирж различных типов.

В настоящее время в России функционируют две интернет-биржи: «Зерно Он-Лайн» и Межрегиональная торговая система «Зерно», которые обслуживают зерновой рынок. Ранее мы рассматривали их как крупные информационно-аналитические системы, действующие в сети Интернет и предоставляющие аналитическую информацию всем участникам

Интернет-биржа

их как крупные информационно-аналитические системы, действующие в сети Интернет и предоставляющие аналитическую информацию всем участникам

рынка. Сейчас мы рассмотрим эти биржи в качестве товаропроводящего механизма между покупателями и продавцами, уточним, насколько они обеспечивают экономию трансакционных издержек и безопасность совершения сделок.

Мы подробно проанализировали деятельность интернет-биржи «Зерно Он-Лайн», проследили направления информационных потоков в процессе торговых сделок, составили перечень преимуществ и недостатков такой формы торговли. (Аналогичным образом функционирует и интернет-биржа МТС «Зерно»).

Важно отметить, что основной задачей интернет-бирж является предоставление участникам торгов возможности использования сети Интернет для оптимизации деятельности, сокращения издержек производственного процесса и повышения конкурентоспособности на рынке.

Несмотря на то что данные биржи предоставляют оперативную информацию, экономят время на поиск нужного предложения, снижают расходы на рекламу, их деятельность имеет массу недостатков. Так, нередко отмечаются нарушения привил торговли как со стороны продавцов (поставляется некачественное зерно, с большими недогрузами и так далее), так и со стороны покупателей (неполный расчет за полученное зерно, бартер, отказ от покупки и т. д.). Интернет-биржи, согласно заключаемому соглашению, не несут ответственность за действия пользователей, в их работе отсутствует эффективный механизм рыночного ценового регулирования, кредитования и страхования ценовых рисков. Следовательно, существующие информационно-рыночные системы не защищают участников торгов от недобросовестных партнеров и, по сути дела, играют роль «доски объявлений».

Многочисленные недостатки функционирования электронных бирж существенно снижают значимость последних и ставят вопрос о необходимости создания системы электронной торговли.

В законе РФ «Об электронной торговле» дано следующее определение: «Электронная торговля – это заключение путем обмена электронными документами следующих сделок, предусмотренных ГК РФ: купля-продажа, поставка, возмездное оказание услуг, перевозка, заем и кредит, финансирование под уступку денежного требования, банковский вклад, банковский счет, расчеты, хранение, страхование».

Следовательно, система электронной торговли должна наиболее полно удовлетворить потребности производителей и потребителей продукции и услуг в быстром поиске партнеров, заключении кон-

трактов, предоставлении в полном объеме документации, а также информации по сертификации, рекомендаций по применению нормативных документов и правил торговли. Проведение торгов позволит полно и качественно использовать возможности свободных рыночных отношений, избавиться от «паразитирующих» посредников. В настоящее время координацию работ по электронной торговле в России и СНГ осуществляет Торговый дом «ИМПЭКСТОРГ МАРКЕТ», учрежденный в соответствии с решением, принятым на совещаниях в Государственной думе РФ при участии ряда министерств и представителей посольств стран – участников СНГ.

Система электронной торговли должна включать различные информационные системы банков, страховых компаний, юридических и таможенных служб, органов сертификации, транспортных компаний, баз и складов.

При создании системы важно учесть, чтобы документы, используемые при электронной торговле, имели юридический статус. Такие документы должны быть сопровождены электронной подписью, а иногда и другими атрибутами (электронным аналогом печати организации, датой подписания документа и т. д.). В настоящее время все это стало возможным в связи с принятием закона РФ «Об электронной цифровой подписи».

Сама процедура купли-продажи товаров-услуг должна реализовываться в виде договора. Однако здесь могут возникнуть специфические обстоятельства и риски. Одной из проблем является вопрос обеспечения целостности и безопасности сделки, недопущения утечки коммерческой информации. Потребитель при заключении сделки в интерактивном режиме вынужден доверить продавцу некую конфиденциальную информацию, например такую, как идентификационные коды, и др. Поэтому ведение продавцом электронного бизнеса должно предполагать наличие средств защиты информации.

Другим немаловажным вопросом является необходимость фиксации точных условий договора. При этом продавец и покупатель должны достигнуть полной определенности по предмету сделки, ее условиям, дате заключения. Зафиксированные условия договора должны соответствовать определенным правилам, которые в случае необходимости позволили бы добиться обеспечения принудительного исполнения обязательств на основании судебного или арбитражного решения.

Остановимся более подробно на возможностях и преимуществах

электронной торговли на базе Интернета в Омской области, выясним потенциальных участников этой системы, их интересы, наличие соответствующей инфраструктуры, способной обслуживать электронную систему.

Основными разработчиками системы электронной торговли по продвижению товаров и услуг в Омском регионе являются государственное унитарное предприятие «Омское продовольствие» и ОАО

**Региональная
система электронных
торгов**

«Электросвязь». Вполне понятен интерес к рассматриваемому проекту ГУП «Омское продовольствие». Являясь уполномоченным органом по закупке продо-

вольствия в региональный фонд по поручению государственного заказчика – Главного управления сельского хозяйства Омской области, ГУП «Омское продовольствие» крайне заинтересовано в получении оперативной и объективной информации о конъюнктуре различных сегментов рынка, в первую очередь, по основным продовольственным и сырьевым товарным группам. Следует учесть, что ГУП «Омское продовольствие» как активный участник рынка может оказывать определенное воздействие на процесс ценообразования, оперируя региональными фондами, и осуществлять выгодные операции по закупке сырья и продовольствия.

ОАО «Электросвязь» Омской области является оператором сети передачи данных общего пользования на территории области и имеет богатый опыт предоставления телекоммуникационных услуг. В их числе надежный и высококачественный доступ в национальные и международные сети (в том числе сеть Интернет), доступ к финансовым и торговым системам, информационным агентствам. Разрабатывает систему электронных торгов и филиал ОАО «Электросвязь» – «Документальная электросвязь».

ОАО «Электросвязь» является провайдером в Омской области, производит подключение к сети, осуществляет техническую и программную поддержку клиентов, планирует фиксирование электронной подписи документов и закрытие информации с помощью сертифицированных программ, которые обеспечат защиту информации и юридическую подлинность официальным документам. Планируется также весь документооборот, обработку информации, осуществление платежей, согласование документов, предоставление складских справок и переписку организовать в электронном виде с применением ли-

цензурованных систем по защите передаваемой по Интернету информации.

В ноябре 2000 г. Регистрационная палата администрации Омска зарегистрировала устав Открытого акционерного общества «Система электронных сделок» ОАО «СЭС». Учредителями ОАО «Система электронных сделок» являются ГУП «Омское продовольствие» (по поручению Комитета по управлению имуществом администрации Омской области) и ЗАО «Центр технической поддержки» (по поручению ОАО «Электронная связь» Омской области). В директивные органы представлен бизнес-план для экспертизы проекта СЭС на предмет включения его в Федеральную целевую программу «Электронная Россия».

Функция созданного предприятия заключается в организации и поддержке в рабочем состоянии компьютерной системы.

Концепция электронной торговли такова:

- продавцы и покупатели размещают в электронном магазине (в базах данных) информацию о предлагаемой или требуемой продукции;
- партнеры на основе информации о продукции, содержащейся в базах данных сети электронной торговли, осуществляют сделки (заключают контракты) и проводят расчет электронным способом;
- специализированные организации обеспечивают движение продукции от продавца к покупателю и предоставляют весь комплекс услуг.

Участниками электронной торговли являются центры электронной торговли, продавцы и покупатели продукции, банки, страховые компании, юридические и таможенные службы, органы сертификации, транспортные компании, налоговые службы, базы, склады, магазины и др.

Существует два варианта движения продукции:

- прямая связь между продавцом (играющим роль также и экспортера) и покупателем;
- движение продукции по цепочке: производитель – организация-экспортер – организация-импортер – оптовик – покупатель.

Первый вариант предполагает доставку продукции непосредственно покупателю (это обычно имеет место при поставке сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих и иных изделий производственного назначения).

Во втором варианте в процессе движения продукции задействованы организации, выполняющие функции посредника-оптовика,

сбытового агента и продавца-дилера. Организации-посредники осуществляют обработку заказов покупателей и формирование оптимальных (с транспортной точки зрения) партий, заказ транспортных средств, оформление таможенных документов и документов страхования, отгрузку и контроль за движением грузов и другие функции.

Организациями-посредниками могут быть объединения товаропроизводителей, торговые дома, специализированные снабженческие организации, агрофирмы, торговые закупочные базы и иные организации. Региональные, общегосударственные и специализированные организации (включая банки, юридические службы, страховые и транспортные компании) становятся участниками после прохождения необходимых стадий регистрации.

Организации – владельцы СЭТ выполняют функции удостоверяющего центра с получением лицензии на право подтверждения подлинности электронной цифровой подписи (ЭЦП), выдают своим партнерам сертификаты открытого ключа электронной цифровой подписи, а также блокируют сертификаты ЭЦП в необходимых случаях, указанных в законе «Об электронной цифровой подписи».

Таким образом, система электронной торговли решает следующие задачи:

- создает систему свободного информационного обмена всех участников рынков;
- формирует информационные банки о товаропроизводителях и потребителях;
- включает в хозяйственный и коммерческий оборот научно-технический, предпринимательский потенциал и ресурсы всех участников, а также получаемые на их основе качественно новые продукты и услуги;
- сокращает непроизводственные затраты товаропроизводителей при реализации продуктов и услуг на рынке;
- осуществляет мониторинг состояния товарных рынков;
- ведет исследования по изучению и улучшению функционирования сети электронной торговли;
- оказывает консалтинговую помощь;
- уменьшает риск при заключении сделок (контрактов) и совершении коммерческих операций;
- формирует систему страхования сделок и механизмов взаимного доверия и гарантий между участниками;
- создает условия для развития цивилизованной рыночной среды.

Остановимся более подробно на потенциальных участниках электронной торговли и содержании их экономических интересов (табл. 23).

Таблица 23

**Участники системы электронной торговли,
содержание их экономических интересов**

Участники торгов	Содержание экономических интересов
Продавцы	Затраты при продаже сводятся к изучению ценовой ситуации на рынке, поиску подходящего покупателя, организации сделки. Безопасность сделки. Сокращение транзакционных издержек (информация о конъюнктуре рынка, автоматизация документооборота)
Покупатели	Стабильные плановые поставки. Достоверная информация о состоянии и динамике рынка зерна. Возможность самостоятельно выбирать подходящий вариант и совершать сделку. Операции по документальному оформлению сделки, экспедированию и отправке берет на себя специализированная структура. Возможность использования электронных платежей
Уполномоченные банки	Возможность работать с постоянными клиентами с достаточными оборотными средствами
Уполномоченные склады (элеваторы)	Интерес связан с услугами, которые они предоставляют клиентам (анализ зерна по качеству, приемка зерна, подработка, хранение, погрузка в вагон)
Перевозчики и экспедиторы	Интерес связан с получением дохода от предоставления услуг по перевозке и экспедированию грузов
Уполномоченные страховые компании	Интерес в получении дохода от предоставления участникам торгов страховых услуг по защите от случайных рисков в период хранения, транспортировки грузов и других рисков

Предполагается две группы участников: фактические и функциональные. К фактическим относятся покупатели и продавцы, которые имеют право непосредственно участвовать в торгах, к функциональным – уполномоченные банки и склады, перевозчики и экспедиторы, уполномоченные страховые компании.

Работающая система позволит фактическим участникам

- получать и анализировать достоверную информацию о товарных и денежных средствах участников;
- самостоятельно выбирать подходящий вариант коммерческого предложения на покупку и продажу;
- непосредственно заключать сделки в электронном виде.

Функциональным участникам система обеспечит возможность

- выставлять на торговую площадку свои коммерческие предложения (услуги);
- накапливать достоверную информацию по готовящимся сделкам;
- получать оплату за свои услуги;
- иметь оперативные данные для организации своей работы.

Следовательно, преимущества электронной торговли перед другими формами организации оптовой торговли состоят в расширении функциональных возможностей, в разнообразии биржевых сделок по целевой направленности, в использовании передовых телекоммуникационных технологий, а также в достаточной безопасности заключаемых сделок.

Согласно содержанию перечисленных экономических интересов, покупатели и продавцы зерна, используя электронную торговлю на базе Интернета, получают экономию на транзакционных издержках при заключении сделок, которые не могут предоставить другие формы оптовой торговли.

Рассмотрим подробнее, в какой степени каждая из анализируемых нами бирж обеспечивает экономию транзакционных издержек (табл. 24).

Таким образом, как видно из табл. 24, именно электронная биржевая торговля, которая в рамках общемировых тенденций получает все более широкое распространение, позволяет экономить транзакционные издержки и тем самым дает возможность оптимизировать коммерческие отношения между участниками рынка, сокращать время на поиск партнеров и на организацию самих сделок, экономить средства и, соответственно, извлекать дополнительные доходы для всех участников.

Таблица 24

Степень экономии транзакционных издержек

Биржа	Типы транзакционных издержек				
	Поиск информации	Ведение переговоров	Издержки измерения	Спецификации и защиты прав собственности	Издержки оппортунистического поведения
«Зерно Он-Лайн»	+	+	–	–	–
МТС «Зерно»	+	+	–	–	–
СЭТ	++	++	++	+	+

Примечание. «++» – полностью обеспечивает экономию; «+» – обеспечивает частично; «–» – не обеспечивает вообще.

Далее рассмотрим более подробно роль основных участников электронных торгов в процессе купли-продажи зерна и функционирование участников СЭТ.

Уполномоченные банки. Для региональной системы электронных торгов в большей мере подойдут омские отделения Сберегательного банка России, так как они входят в банковские системы, распределенные по всей России, и имеют заслуженный авторитет и доверие. Еще один вариант – учредить банк СЭТ.

Уполномоченные склады (элеваторы). Кроме услуг, которые они предоставляют клиентам (анализ зерна по качеству, приемка зерна, подработка, хранение, погрузка в вагоны), элеваторы дополнительно занимаются куплей-продажей зерна и кредитованием зерновых хозяйств. Работа элеватора с СЭТ потребует их подключения к сети Интернет и организацию оперативной отчетности по зерну, которое будет поступать на элеватор и оформляться на участие в торгах. Заинтересованность элеваторов напрямую будет зависеть от объема оказываемых складских посреднических услуг клиентам электронных торгов. Для движения товарных средств в системе в большей мере подойдут ОАО «Кормиловский КХП» и ОАО «Марьяновский КХП», так как они относятся к наиболее крупным комбинатам хлебопродуктов.

В перспективе с принятием закона «О простых и двойных складских свидетельствах» уполномоченные склады смогут принимать на ответственное хранение зерно, выдавая складские свидетельства, стоимость которых должна определяться в зависимости от рыночной цены сданного товара, а их ликвидность – обеспечиваться оборотом в системе электронных торгов. Введение в оборот складских свидетельств будет способствовать увеличению оборота зерна, уменьше-

нию затрат на перевозку зерна и созданию электронных товарных бирж, на которых складские свидетельства могут использоваться в качестве залога под заключаемые фьючерсные и форвардные контракты.

Уполномоченные страховщики. Для системы электронных торгов необходимо построить отношения с солидной страховой компанией, которая уже имеет свою сеть филиалов по всей России, подключенной к Интернету и владеющей передовыми технологиями в страховой деятельности. По мнению разработчиков системы ОАО «Электросвязь» Омской области, всем параметрам комплексного страхования системы соответствует ОАО «Военно-страховая компания», его омский филиал. Другой вариант – организовать страховое общество «СЭТ» или страховую компанию, которая позволит полностью обезопасить средства участников, создать страховой запас и тем самым предоставить участникам возможность контролировать свои страховые взносы и получать дивиденды от деятельности страховой компании.

Уполномоченные экспедиторы (перевозчики). Их роль мог бы выполнить Омский РЦТФО «Западно-Сибирская железная дорога», так как в Омской области хорошо развита сеть линейных элеваторов и грузы предполагается отправлять в основном железнодорожным транспортом. При этом возможна организация нескольких вариантов отгрузки: через уполномоченных координаторов или уполномоченные склады (линейные элеваторы).

Итак, мы рассмотрели интересы всех потенциальных участников открытых торгов в зоне Интернета и выяснили возможность их реализации в рамках разрабатываемой системы электронных торгов

**Взаимодействие
участников торгов
и состав их функций**

(СЭТ). Далее необходимо обратить внимание на структуру договоров между СЭТ и ее участниками (табл. 25), которые становятся таковыми только после заключения договора с СЭТ. Основанием для начала работы будет являться договор об оказании услуг (информационного и доверительного управления) между СЭТ и фактическим участником. В соответствии с этим договором СЭТ предоставляет информационные услуги и управляет средствами участников в системе по указанию последних.

Фактические участники могут перевести и беспрепятственно забрать свои средства из системы.

Таблица 25

Система взаимодействия участников электронных торгов

Функциональные участники	Фактические участники	
	Продавцы	Покупатели
Система электронных торгов (СЭТ)	Закljučают договор, согласно которому ставятся основные условия взаимоотношений между продавцом и СЭТ	Закljučают договор, согласно которому ставятся основные условия взаимоотношений между покупателем и СЭТ на покупку товара и оказание услуг
Уполномоченные банки	После заключения сделки продавцы получают деньги за проданный товар через банк	Покупатели перечисляют деньги на расчетный счет уполномоченного банка
Уполномоченные склады	Помещают товар на уполномоченный склад, получая зерновые расписки, которые подтверждают право собственности на зерно	После завершения сделки с уполномоченного склада товар поступает на склад покупателя
Перевозчики (экспедиторы)	Производят доставку товара на уполномоченный склад	Доставляют товар на склад покупателя
Страховые компании	Страхуют имущество на складах по полному пакету рисков через СЭТ	Страхуют денежные средства, переводимые в уполномоченный банк
Органы сертификации	Получают лицензии на осуществление деятельности по продаже товара и получают сертификат качества товара	Получают лицензии на осуществление деятельности по закупке товара
Юридический комитет	Взаимодействие продавца с комитетом – осуществляется только через СЭТ	Взаимодействие с комитетом – осуществляется через СЭТ
Таможенная служба	Несут все расходы по доставке до границы	Оформляют таможенную декларацию
Информационный комитет	Получают информацию о торговле	Получают информацию о товарах
Контрольная комиссия	Получают информацию о фактах нарушения правил участниками торгов	Получают информацию о фактах нарушения правил участниками торгов

С уполномоченным банком заключается договор о сотрудничестве, в соответствии с которым банк выступает гарантом сохранности

денежных средств участников системы. Согласно договору денежные средства, поступившие на расчетный счет залоговых сумм, не становятся собственностью биржевого предприятия и, более того, оно не вправе без участия банка распоряжаться ими. Управлять залоговыми суммами будут сами участники. СЭТ самостоятельно может снимать средства с залогового расчетного счета в оплату за оказанные услуги, переводить суммы на свой расчетный счет. Дополнительно между СЭТ и банком заключаются договоры на предоставление услуг системы «клиент-банк» и договор на выдачу и обслуживание корпоративной карты АС «Сберкарт».

Уполномоченный склад. С ним заключается договор о складировании и проведении перечня работ. Склад должен обеспечить:

- хранение залогового зерна, оформленного на складской карточке СЭТ;
- ведение и бухгалтерское сопровождение карточки СЭТ;
- обмен данными о состоянии складской карточки и о направлениях перебросок зерна со склада посредством Интернета;
- участие в сборе сопроводительных документов;
- участие в экспедировании грузов, отправленных непосредственно по сделкам, заключенным в СЭТ своим работником-экспедитором;
- коммерческую заинтересованность склада.

Уполномоченный страховщик. С ним заключают договор комплексного страхования электронных сделок, который обеспечивает:

- страхование имущества на складах по полному пакету рисков;
- страхование переводимых по системе банка денежных средств;
- страхование груза при грузоперевозках;
- создание страхового фонда, которым может распоряжаться СЭТ.

Уполномоченный экспедитор (перевозчик). Экспедиционные работы требуют непосредственного контакта с фактическим участником торгов (продавцом), перевозчиком и с уполномоченным складом. Перевозчик может управлять своими денежными средствами уже с момента заключения сделки в электронном виде.

Особый интерес в свете рассматриваемого вопроса представляет схема работы системы электронных торгов как биржевой структуры. СЭТ размещает свою страницу в Интернете. Эта страница доступна всем, кто подключен к Глобальной сети Интернет. На этой странице размещено резюме СЭТ, вся информация о правилах электронных торгов и вариантах участия в них. Вход в закрытые подсистемы будут получать участники торгов, заключившие соответствующий договор с

СЭТ. Функциональные участники доступа к самой процедуре торгов иметь не будут, так как у них есть свои закрытые подсистемы, отвечающие за двусторонний обмен информацией и документами, связанными с обслуживанием заключаемых сделок. Фактические покупатели и продавцы будут иметь свои индивидуальные закрытые подсистемы и возможность входа в подсистему автоматизированных открытых электронных торгов, так называемую электронную сессию. Аналогично биржевой сессии фактические участники будут формировать в электронном виде лоты на покупку и продажу через Интернет. Возможность формирования лотов продавцами связана с наличием товара на уполномоченном складе, покупателями – с наличием денег на счете в уполномоченном банке. Таким образом, на электронной сессии будет достигнута 100%-ная достоверность коммерческой информации. Далее фактический участник может перемещаться по электронной сессии, искать подходящий вариант и заключать сделки. После этого СЭТ по заложенной в нее программе автоматически начинает обрабатывать происходящие изменения на электронной сессии:

- производить необходимые действия с товаром и деньгами;
- распределять средства для осуществления отгрузки зерна и проведения взаиморасчета;
- готовить проданный товар к отгрузке;
- собирать полный пакет документов для всех участников сделки;
- рассылать пакет документов в электронном виде;
- оформлять договоры купли-продажи;
- делать соответствующие изменения в электронных карточках;
- контролировать фактическое завершение сделки, получение товара покупателем.

Особенно ценным является то, что в алгоритм СЭТ можно заложить любые варианты полезной коммерческой информации (конъюнктура рынка, динамика, тенденции, аналитическое сопровождение и др.).

Следует подчеркнуть, что законодательное регулирование предположительно должно быть распространено на различные сферы, затрагиваемые при электронной торговле, а именно:

- на придание равного статуса документам, используемым при обычной и электронной торговле;
- регламентацию применения криптозащиты данных в процессе перемещения информации в глобальной телекоммуникационной среде;
- недопущение несанкционированного распространения конфиденциальных данных, передаваемых при совершении сделки;
- обеспечение защиты интересов сторон при трансграничной сделке;

- регулирование роли и ответственности третьих сторон сделки (предоставляющих коммуникационную среду, проводящих сертификационные мероприятия и т. п.);

- регулирование процедур компенсации возможного ущерба участников электронной торговли (страхование рисков);

- регулирование таможенного оформления.

Электронная биржа, основанная на современных телекоммуникационных технологиях, привлекает к открытым электронным торгам потенциальных покупателей и продавцов, концентрируя тем самым спрос и предложение, а следовательно, выявляя объективный уровень цен, складывающийся в каждый конкретный момент времени.

В ходе проведенного исследования были получены дополнительные аргументы в пользу создания электронной товарной биржи именно в Омском регионе. Важным преимуществом для организации биржевой торговли на территории Омской области является ее приграничное положение с Республикой Казахстан, которая является крупнейшим экспортером зерна в Россию.

Такая организация торговли позволит оптимизировать взаимодействие участников рыночных отношений на крупной зернопроизводящей территории, к которой относятся Казахстан и Западная Сибирь. Продавцы и покупатели смогут беспрепятственно заключать сделки купли-продажи и поставки товара, обеспечивать безопасность денежных средств и товаров, участвующих в электронных сделках.

Изложенное позволяет сделать общие выводы, суть которых состоит в следующем:

- Возможно несколько направлений развития региональных систем оптовой торговли зерном. Эти направления будут зависеть как от общеэкономической ситуации в стране и состояния региональных товарных рынков, так и от проводимой государственной политики в отношении использования современных электронных биржевых технологий.

- Наиболее перспективным является развитие региональных электронных товарных бирж, использующих современные телекоммуникационные технологии.

- Создание специального предприятия биржевого типа позволит реализовать преимущества электронных торгов, обеспечит расширение функциональных возможностей путем разнообразия сделок по целевой направленности с использованием передовых телекоммуникационных технологий, а также обеспечит необходимую безопасность заключаемых сделок.

ГЛАВА 12. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В АПК

Сельское хозяйство в силу специфических особенностей не является самодостаточной отраслью и не может развиваться на принципах самокупаемости и самофинансирования. В развитых странах проводится ак-

Отраслевая специфика и необходимость в регулировании

тивная политика аграрного протекционизма и всемерной поддержки сельхозтоваропроизводителей. Аграрный протекционизм является основой обеспечения

продовольственной безопасности страны как важнейшего компонента национальной безопасности в мирных условиях. Государственное регулирование устойчивого развития АПК представляет собой систему экономического, организационного, социального, правового и политического обеспечения государством благоприятной среды для формирования и развития устойчивого воспроизводства предпринимательского типа в целях постоянного удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления, производимых из сельскохозяйственного сырья.

Сельское хозяйство является одной из немногих отраслей экономики, которые подвержены усиленному государственному регулированию. Объясняется это прежде всего тем, что с позиции государства аграрный рынок считается одним из приоритетных, так как его состояние определяет решение таких государственных задач, как обеспечение продовольственной безопасности страны и социальной защищенности населения [38, с. 44].

Адаптация экономических субъектов к высоким транзакционным издержкам предполагает выработку соответствующих мер по их снижению как для повышения эффективности деятельности отдельных экономических субъектов, так и функционирования национальной экономики в долгосрочной перспективе. Оптимизация предполагает не только снижение размера транзакционных издержек, но также и их рост, который связан с различного рода новшествами в технологиях, маркетинге, управлении производством, с обеспечением качества товаров и услуг. Рост, как и снижение, должны происходить в отдельных направлениях и по отдельным статьям затрат, тогда как в общем объеме они могут оставаться неизменными.

Сельское хозяйство в силу своей специфики и стратегического характера продукции еще долго будет оставаться объектом прямого

регулирования со стороны государства. Необходимость государственной поддержки АПК в настоящее время очевидна, и средства этой поддержки должны быть многообразны, включая в себя особый механизм ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, специфический режим кредитования предприятий этой отрасли, приемлемый налоговый режим. В этой связи очень важен опыт развитых стран, где сельское хозяйство является объектом активного государственного регулирования. Однако решение многих проблем сельскохозяйственного производства нами видится на микроуровне, в совершенствовании управления его структурными подразделениями.

Рост трансакционных затрат прежде всего связан с отсутствием развитой рыночной инфраструктуры в АПК, посредством которой можно было бы осуществить обычные рыночные операции. На смену

**Развитие
инфраструктуры** плановой экономики с централизованной системой материально-технического снабжения пришла рыночная, которая не снижает, а увеличивает величину трансакций предприятий; растет доля трансакционных затрат в стоимости и себестоимости продукта. Выборочные данные показали, что в некоторых случаях удельный вес трансакций, выразившихся в так называемой коммерческой прибыли посреднических предприятий, в АПК составлял свыше $\frac{2}{3}$ стоимости продуктов. Эта ситуация характерна не только для реализации готовой продукции сельского хозяйства, но и для обеспечения сельского хозяйства ГСМ, техникой, минеральными удобрениями, комплектующими изделиями и т. д. В результате получается, что основные производители сельскохозяйственной продукции несут убытки, тогда как посреднические фирмы и предприятия получают сверхприбыли.

Инфраструктура АПК – это комплекс институтов, обеспечивающих нормальное, непрерывное функционирование рынка, выполняющих функции посредников или берущих на себя решение вспомогательных задач, связанных с решением проблем воспроизводственных процессов и товарно-денежного оборота между основными субъектами рынка. Приоритетная роль инфраструктуры объясняется тем, что она не только способствует созданию дополнительных рабочих мест, но и способствует росту экономической активности населения, позволяет значительно сокращать фондо- и трудоемкость продукции предприятий индустриальной и аграрной отраслей, увеличивать доходы и налоговые поступления.

Рыночная инфраструктура объединяет сферы производства, обращения и потребления в единую последовательную цепочку, обеспечивает ускорение оборота материальных, финансовых и информационных потоков в экономике, способствуя повышению эффективности общественного развития.

Успешное функционирование институтов инфраструктуры АПК во многом определяется государственной поддержкой, а ряд сложных и дорогостоящих ее элементов можно создать только при непосредственном участии государства. Основная задача государства как общественного института при формировании инфраструктуры рыночного хозяйства сводится к созданию юридического фундамента, на основании и по правилам которого формируются отношения между всеми субъектами рынка.

Сложилось мнение, что основным препятствием в развитии рыночной инфраструктуры АПК является недостаток средств. Однако такое мнение справедливо лишь частично. Общеизвестно, что многие функции государственной поддержки заключаются в регулирующей роли государства, законодательно-правовом вмешательстве в деятельность хозяйствующих субъектов.

Перспективы развития определяются потребностями региона. Приоритетным направлением развития агропродовольственного комплекса Омской области является создание профильных и многопрофильных ре-

Создание профильных и многопрофильных вертикально-интегрированных компаний

гиональных вертикально-интегрированных компаний, действующих в сфере сельхозпроизводства, переработки, материально-технического обслуживания, сбыта и так далее, становление и развитие в новых

экономических условиях различных форм кооперации.

В настоящее время правительством РФ ведется целенаправленная работа по формированию инфраструктуры товарного рынка, под которой понимается система организаций, обеспечивающих взаимосвязи между структурными элементами товарных рынков и способствующих свободному движению товаров, непрерывному процессу воспроизводства и бесперебойному функционированию сферы потребления. При этом особое внимание уделяется формированию следующих подсистем:

- торговых посредников и складского хозяйства;

- информационного обеспечения;
- тароупаковочной индустрии;
- транспортного обеспечения;
- финансово-кредитного обеспечения;
- нормативно-правового обеспечения [1].

Необходимо ускоренное развитие информационно-консультационной службы с расширением взаимодействия ее с научно-исследовательскими организациями и образовательными учреждениями, заводами-изготовителями, сервисными структурами.

Сегодня можно сделать выводы и дать рекомендации практического характера по развитию инфраструктуры реформируемого АПК Сибири:

1. В условиях перехода к рыночным отношениям существенно изменяются структура и функции АПК: расширяется сфера рыночных связей, увеличивается численность обособленных хозяйствующих субъектов, в рыночный оборот вовлекаются все виды товаров, платных услуг и ресурсов. Это обусловило новые требования к предприятиям, учреждениям и организациям инфраструктуры агропромышленного комплекса.

2. В связи с происходящими изменениями трансформировались роль и функции государства по отношению к агропромышленному комплексу. Одной из главных задач аграрной политики становится удовлетворение потребностей реформируемого рыночного хозяйства, а основными функциями – анализ деятельности, разработка и реализация программ финансовой поддержки, сбор и распространение рыночной информации, поддержание образования и науки, ужесточение стандартов состояния окружающей среды и качества продукции. Для обеспечения указанных функций необходимы мониторинг функционирующего рыночного хозяйства и система правового регулирования.

Другим направлением государственной политики по снижению трансакционных издержек может стать поддержка саморегулирующихся механизмов. Государство заинтересовано в обеспечении эффективной институциональной среды, однако оно недостаточно гибко и не может обладать полной информацией о реальных бизнес-процессах. Вместе с тем отдельные хозяйствующие субъекты не в состоянии поддерживать необходимые правила игры ввиду наличия больших положительных внешних эффектов. В качестве решения данной проблемы видится стимулирование государством развития организаций саморегулирования, которые при активном участии гос-

ударства в их создании и функционировании трансформируются в организации регулирования [79, с. 15].

Саморегулирование предполагает легитимное регулирование определенных рынков и сфер деятельности самими экономическими агентами, без вмешательства государства [140, с. 7]. Примерами организаций саморегулирования в АПК являются потребительские кооперативы по реализации продукции, которые в противовес монополистам-заготовителям помогают сельхозтоваропроизводителям отстаивать свои интересы на рынке.

Критериями отнесения к организации саморегулирования являются разработка стандартов, мониторинг за их выполнением, применение санкций, а также механизмы внесудебного решения споров. В качестве преимуществ организаций саморегулирования выделяют гибкость норм саморегулирования; широкий спектр легальных возможностей воздействия на субъекта саморегулирования; меньшие издержки разрешения споров в сравнении с судебным разбирательством; большую адаптацию к особенностям трансакций; экономию бюджетных средств; увеличение прозрачности бизнеса; уменьшение неприязни к применяемым санкциям [140, с. 11].

К перечисленным преимуществам организаций саморегулирования в качестве одного из основных преимуществ можно добавить возмож-

Создание действенных каналов обратной связи

ность создания действенных каналов обратной связи, создание возможностей аккумулировать и артикулировать интересы товаропроизводителе-

лей. Фактически создание организаций саморегулирования – это создание низкозатратного механизма коллективного принятия решений. Учет интересов сельхозтоваропроизводителей и выработка действенных механизмов их выражения и защиты может способствовать значительному снижению трансакционных издержек, преодолению административных барьеров, повышению уровня доверия. Саморегулирование можно рассматривать как объективную необходимость в условиях переходного периода – в процессе выработки и совершенствования формальных институтов. Вместе с тем в развитых экономиках с эффективной законодательной базой организации саморегулирования являются достаточно распространенным явлением и играют активную роль.

В качестве основных функции организаций саморегулирования можно определить следующие: выработка общих стандартов поведения; разработка кодексов корпоративного поведения – закрепление неформальных правил; формирование социальных норм доверия,

принципов социальной справедливости; распространение деловой информации; предоставление гарантий при реализации инвестиционных проектов; согласование интересов товаропроизводителей, потребителей и государства; проведение независимых экспертиз; уменьшение асимметричности информации между государством и предприятиями; распространение типовых решений; применение санкций за нарушение стандартов; внесудебное разрешение споров хозяйствующих субъектов.

Вместе с тем выделяют следующие недостатки организаций саморегулирования [140, с. 12–13]: вырабатываемые требования не распространяются на аутсайдеров; увеличение вероятности ограничения конкуренции; ограниченность санкций; недоверие общества к способности бизнеса к саморегулированию; противоречие интересов групп и общества; возможное препятствие более эффективным государственным мерам или другим мерам саморегулирования.

Таким образом, следует в первую очередь предотвращать возможные ограничения конкуренции со стороны организаций саморегулирования. В общем случае организации саморегулирования не должны иметь обязательного членства, так как при этом создаются условия неравной конкуренции.

На сегодняшний день не существует специальной законодательной базы для организаций саморегулирования. Необходимо способствовать развитию организаций саморегулирования в АПК в целях упрочнения

Участие государства в организациях саморегулирования

хозяйственных связей, формирования и укрепления институтов гражданского общества, уменьшения неопределенности.

Участие государства в организациях саморегулирования может способствовать проявлению положительных аспектов неформальных взаимоотношений: в условиях инерционности исполнительной власти не носящие обязательного характера рекомендации со стороны государственных органов могут способствовать повышению управляемости экономики. Осуществление неформального воздействия может происходить посредством введения представителей государства в руководящий состав организаций саморегулирования, посредством активного участия в разработке корпоративных кодексов. Для предотвращения возможностей рентоориентированного поведения как со стороны должностных лиц, так и со стороны отдельных организаций необходимо соблюдение принципа открытости.

Однако следует отметить, что только 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. Значительная часть государственной помощи должна направляться в сферу формирования инфраструктуры. В противном случае финансовые средства оседают в карманах многочисленных посредников, формируя статью трансакционных издержек.

В Омской области региональным правительством принята и реализуется «Концепция развития АПК Омской области на период до 2010 года». Законодательным собранием Омской области уже приняты пять и проходят согласование еще три областные и ряд отраслевых программ. Все программы принятой концепции предусматривают вовлечь в оборот до 2010 года более 25 млрд руб.

Существующие программные документы и рекомендации науки ориентируют на работу в следующих направлениях:

• формирование эффективной конкурентной среды посредством антимонопольного регулирования, прежде всего в отношении локального монополизма покупателей аграрной продукции и продавцов ресурсов для сельского хозяйства;

• развитие рыночной инфраструктуры, способствующей укреплению конкурентных позиций сельскохозяйственных производителей в их отношениях с торговыми посредниками, переработчиками аграрной продукции и производителями ресурсов для сельского хозяйства;

• снятие административных барьеров на пути движения аграрной продукции;

• развитие систем информационного обеспечения деятельности сельскохозяйственных предприятий;

• регулирование тарифов на услуги транспорта и инфраструктуры хранения аграрной продукции;

• осуществление товарных и закупочных интервенций на аграрных рынках с целью поддержания доходов сельскохозяйственных производителей (в том числе создание системы электронных государственных закупок агропродукции [183, с. 42]);

• развитие специализированных кредитных институтов;

• развитие специализированных систем страхования, ориентированных на сельское хозяйство, наличие финансовой поддержки сель-

скохозяйственных предприятий, включающихся в процедуры страхования;

- субсидирование лизинга сельскохозяйственной техники;
- развитие семеноводства и племенного животноводства;
- развитие систем распространения передового опыта хозяйствования и применения новых технологий;
- подготовка квалифицированных кадров для сельского хозяйства;
- стимулирование экспорта продукции АПК;
- сохранение и воспроизводство природных ресурсов сельского хозяйства.

Одно из наиболее узких мест в современном АПК – реализация сельскохозяйственной продукции, причем острота этой проблемы все более усиливается по мере того как наращиваются объемы производимой продукции. Поэтому учеными разработана концепция развития продовольственного рынка Сибири, получившая одобрение совета Сибирского федерального округа и межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение». В ней предусмотрены развитие договорных отношений по поставкам продукции с учетом установления долговременных связей между производящими и потребляющими регионами, усиление взаимодействия регионов в проведении согласованной аграрной политики, применении методов и средств регулирования рынка, развитии его инфраструктуры, решении вопросов финансового, информационного, научного и правового обеспечения [83, с. 9].

При осуществлении определенной системы государственного регулирования рынка нельзя ставить каких-либо ограничений для свободного движения товаров. Упорядочению рыночного товарооборота продо-

Создание сети региональных и межрегиональных оптовых и оптово-розничных продовольственных рынков, развитие биржевой торговли

вольствия будут способствовать созданию сети региональных и межрегиональных оптовых и оптово-розничных продовольственных рынков, развитие биржевой торговли, проведение в регионах и на межрегиональном

уровне закупочных и товарных интервенций по продовольственным товарам, оптимизация транспортных тарифов, развитие системы кредитования, страхования и др.

Сегодня необходимы качественные преобразования инфраструктуры, которая обеспечивает свободное движение товаров. Инфраструктура должна создавать условия для поддержания необходимого

соотношения спроса и предложения, сокращения времени реализации товара, ускорения оборота капиталов, снижения трансакционных издержек и цен, формирования конкурентной среды.

Таким образом, государство с созданием рыночной инфраструктуры получит возможность использовать новые, адекватные рыночной экономике, методы и инструменты регулирования продовольственного рынка, что будет способствовать стабильности в этой сфере экономики и, следовательно, создавать предпосылки для реализации стратегических национальных интересов.

Производители сельскохозяйственной продукции получают возможность равного доступа к каналам распределения в условиях снижения асимметрии информации и трансакционных издержек.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Необходимость выделения транзакционных издержек и управления ими в АПК возникает в связи с переходом к рыночным отношениям и предоставлением сельскохозяйственным организациям возможности самостоятельно определять контрагентов. В повседневной практике сельскохозяйственные предприятия в процессе взаимодействия с рыночными контрагентами сталкиваются с нерешенными проблемами и противоречиями, обусловленными неэквивалентным обменом товарами и услугами, расхождением экономических интересов у партнеров, несоответствием прав и обязанностей, которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных трансакций.

Под транзакционными издержками следует понимать экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов. Специфика транзакционных отношений в сельском хозяйстве определяется характерными особенностями аграрного сектора. На долю транзакционных издержек приходится свыше четверти общих затрат. Поэтому их сокращение, оптимизация и управление ими представляет актуальное и весьма существенное направление в снижении себестоимости продукции, росте рентабельности и прибыли предприятия.

Транзакционные издержки не признаны в учетном законодательстве и не выделяются в бухгалтерском учете. Сложившаяся на сельскохозяйственных предприятиях система учета направлена на составление форм бухгалтерской и налоговой отчетности и не предназначена для получения информации о транзакционных издержках. Их обособление отдельным объектом в управленческом учете решает проблему сбора, обработки информации, необходимой для принятия решений. Однако следует отметить, что сельхозтоваропроизводители не имеют достаточной информации для принятия таких решений. У потребителей рыночной информации имеется выраженная специфика как в характере информационных потребностей, так и в форме использования информационного продукта. В связи с этим важным является вопрос о содержании информационных потребностей участников рынка. Основные потребители нами классифицированы по целям деятельности, содержанию основных стратегических решений, базирующихся на рыночной информации. В состав основных групп потребителей рыночной информации входят организации, производящие сельскохозяйственную продукцию; предприятия по переработке

продукции и продовольствия; предприятия по хранению продукции; оптовая торговля; розничная торговая сеть; домашние хозяйства населения; финансовые и страховые учреждения; органы статистики; системы научного обслуживания и обучения кадров; местные и центральные органы управления, сфера политической деятельности; средства массовой информации; информационно-аналитические системы в сети Интернет. Их стратегические решения связаны с планированием объема производства, определением уровня рентабельности, выбором каналов продаж, определением уровня цен и др. Для решения таких задач требуется информация о ценах на продукцию; спросе и предложении как на местном региональном, так и на внешних рынках; о сезонных колебаниях цен; краткосрочных и долгосрочных прогнозах развития ситуации на аграрном рынке и др.

Система управления транзакционными издержками в агропромышленном комплексе должна содержать их выявление, анализ, планирование и воздействие на величину издержек по транзакциям. Оптимизация предполагает не только снижение размера транзакционных издержек, но и их рост, который связан с различного рода новшествами в технологиях, маркетинге, управлении производством, обеспечении качества товаров и услуг. Рост, как и снижение, должен происходить в отдельных направлениях и по отдельным статьям затрат, тогда как в общем объеме он может оставаться неизменным.

Эффективность управления издержками зависит от качества работ, выполняемых на основных стадиях управления – на стадии планирования, учета, контроля и регулирования. Сегодня в сфере управления затратами предприятия существуют две основные проблемы. Первая проблема – переориентировать отечественную теорию и накопленный опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятием в условиях рынка; вторая – создание новых, нетрадиционных систем получения информации о затратах, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений. В этом отношении значительный интерес для российских предприятий имеет изучение управленческого учета, который представляет собой систему внутреннего управления предприятием, предоставляющую информацию о затратах и доходах по отдельным объектам управления в различных аналитических группировках по установленным признакам и предназначенную для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

Управление экономическим ростом в сельском хозяйстве осу-

ществляется на основании состояния конъюнктуры внутреннего рынка. Анализ современного состояния экономики сельского хозяйства позволил выявить важную тенденцию: положительная экономическая динамика работы предприятия определяется как его деятельностью на рынке, так и уровнем производственных издержек. Финансово устойчивые хозяйства более осведомлены о состоянии рынка сельскохозяйственной продукции, имеют опыт взаимодействия с контрагентами, контролируют экономические и правовые последствия принятых решений по поводу купли, продажи, цены и времени совершения сделок. Они имеют представление о тенденциях в развитии рыночных процессов. Это позволяет реализовать продукцию и услуги по более высоким ценам. В отличие от них многие другие хозяйства реализуют продукцию по низким ценам, не окупая производство.

Методика управления транзакционными издержками сельскохозяйственных предприятий основана на применении классификации, позволяющей учесть специфику АПК и обеспечивающей возможность прямого влияния на процесс управления транзакционными издержками. Она включает в себя внутрипроизводственные транзакционные издержки, внешние транзакционные издержки и транзакционные издержки в форме недополученной выручки, которые возникают в случаях потери сельхозпредприятиями части выручки в результате расхождений определения качественных показателей реализуемой продукции, реализации продукции в сроки и по ценам в ущерб собственной выгоде, потери продукции в физическом объеме в процессе реализации.

На основе предложенной классификации, анализа данных управленческого учета и экспертных оценок специалистов рассчитана величина транзакционных издержек в исследуемых сельскохозяйственных организациях. Так, СПК «Соловьевский» Полтавского района Омской области имеет площадь сельскохозяйственных угодий 27 368 га, в том числе пашни – 24 802 га; среднегодовая численность работников – 474 чел. Годовая выручка от реализации сельскохозяйственной продукции – 59 087 тыс. руб. Полученная величина транзакционных издержек равна 22 106 тыс. руб., что составляет 24,3% от общей суммы затрат предприятия. В структуре транзакционных издержек внутрипроизводственные транзакционные издержки занимают 8,7%, внешние транзакционные издержки – 18,0%, транзакционные издержки в форме недополученной выручки – 73,3%, из которых потери по качеству – 27,2%, потери в цене – 46,1%.

Для систематизированного выявления и накопления всех видов трансакционных издержек предложено использование Реестра трансакционных издержек. Накопление информации с помощью реестра за ряд лет дает возможность установить в хозяйстве реальные размеры потерь и в дальнейшем сокращать их в плановом порядке, то есть предусматривать в производственно-финансовом плане сокращение трансакционных издержек в абсолютных размерах.

Разработка системы управления оптимизацией трансакционных издержек невозможна без учета особенностей агропромышленного комплекса и влияния государственного регулирования на взаимоотношения между субъектами. Основные направления государственного регулирования трансакционных издержек АПК должны включать развитие рыночной инфраструктуры; формирование эффективной конкурентной среды посредством антимонопольного регулирования; снятие административных барьеров на пути движения аграрной продукции; развитие систем информационного обеспечения деятельности сельскохозяйственных предприятий; регулирование тарифов на услуги транспорта и инфраструктуры хранения аграрной продукции; осуществление товарных и закупочных интервенций на аграрных рынках с целью поддержания доходов сельскохозяйственных производителей; развитие специализированных кредитных институтов; подготовку квалифицированных кадров для сельского хозяйства.

Цена сельхозпродукции, издержки производства, а следовательно, и прибыль предприятия зависят от способа реализации продукции. Выявлена зависимость экономических показателей сельхозтоваропроизводителя от качества их рыночной эффективности, которое определяется в соответствии с выбором «продуктовой цепочки» в рыночном процессе. Эффективность в первую очередь определяется выбором каналов сбыта и уровнем цен, во вторую – уровнем издержек. Чтобы выбрать наиболее выгодную модель «продуктовой цепочки», сельхозтоваропроизводителям нужна совершенная система рыночной информации. Для СПК «Соловьевский» Полтавского района Омской области были разработаны рекомендации по рационализации «продуктовых цепочек». Использование предложений по выбору каналов реализации продукции позволило сократить трансакционные издержки невыгодной сбытовой цепочки и увеличить выручку предприятия на 3394 тыс. руб. В результате СПК «Соловьевский» получил дополнительную прибыль в размере 2495 тыс. руб.

Рост трансакционных затрат прежде всего связан с отсутствием развитой рыночной инфраструктуры в АПК, через которую можно было бы осуществить обычные рыночные операции. Успешное функционирование институтов инфраструктуры АПК во многом определяется государственной поддержкой, а ряд сложных и дорогостоящих ее элементов можно создать только при непосредственном участии государства. С созданием рыночной инфраструктуры государство получит возможность использовать новые, адекватные рыночной экономике методы и инструменты регулирования продовольственного рынка, что будет способствовать стабильности в этой сфере экономики и, следовательно, создавать предпосылки для реализации стратегических национальных интересов. Производители сельскохозяйственной продукции получают возможность равного доступа к каналам распределения в условиях снижения асимметрии информации и трансакционных издержек.

Рост трансакционных затрат прежде всего связан с отсутствием развитой рыночной инфраструктуры в АПК, через которую можно было бы осуществить обычные рыночные операции. Успешное функционирование институтов инфраструктуры АПК во многом определяется государственной поддержкой, а ряд сложных и дорогостоящих ее элементов можно создать только при непосредственном участии государства. С созданием рыночной инфраструктуры государство получит возможность использовать новые, адекватные рыночной экономике методы и инструменты регулирования продовольственного рынка, что будет способствовать стабильности в этой сфере экономики и, следовательно, создавать предпосылки для реализации стратегических национальных интересов. Производители сельскохозяйственной продукции получают возможность равного доступа к каналам распределения в условиях снижения асимметрии информации и трансакционных издержек.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Классификация затрат на производство в сельскохозяйственных организациях

Признак классификации (группировка затрат)	Элементы классификации
1	2
Экономический элемент (однородный вид затрат независимо от назначения)	1. Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов) 2. Затраты на оплату труда 3. Отчисления на социальные нужды 4. Амортизация 5. Прочие затраты

Калькуляционная статья (цель затрат)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Материальные ресурсы, используемые в производстве: семена и посадочный материал; удобрения; средства защиты растений и животных; корма; сырье для переработки; нефтепродукты; топливо и энергия на технологические цели; работы и услуги сторонних организаций 2. Оплата труда: основная; дополнительная; натуральная; другие выплаты 3. Отчисления на социальные нужды 4. Содержание основных средств: амортизация; ремонт и техническое обслуживание основных средств 5. Работы и услуги вспомогательных производств 6. Налоги, сборы и другие платежи 7. Прочие затраты 8. Потери от брака, падежа животных 9. Общепроизводственные расходы 10. Общехозяйственные расходы
Отношение к процессу производства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Затраты предметов труда 2. Затраты средств труда 3. Затраты живого труда
Способ включения в себестоимость	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прямые, непосредственно относимые на себестоимость продукции 2. Косвенные, относимые на себестоимость отдельных видов продукции (пропорционально установленной базе)

Окончание прил. А

1	2
Состав затрат	<ol style="list-style-type: none"> 1. Простые (одноэлементные) затраты, состоящие из одного элемента затрат 2. Комплексные (сложные) затраты, состоящие из нескольких элементов затрат
Технико-экономическое содержание	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основные 2. Накладные (расходы на обслуживание производства и управление)
Зависимость от объема производства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Переменные (зависящие от объема производства) 2. Условно-постоянные (не зависящие или мало зависящие от объема производства)

Периодичность возникновения	1. Единовременные 2. Текущие 3. Периодические
Охват планированием	1. Планируемые 2. Непланируемые
Охват нормированием	1. Нормируемые 2. Ненормируемые
Лимитирование	1. Лимитируемые (для целей налогового учета) 2. Нелимитируемые
Сфера кругооборота средств	1. Затраты материально-технического снабжения, сферы обращения (издержки обращения) 2. Затраты сферы производства (производственные затраты) 3. Затраты сбыта (продажи) 4. Затраты сферы обращения (издержки обращения)
Охват бюджетированием	1. Бюджет продаж 2. Бюджет коммерческих расходов 3. Бюджет прямых затрат на материалы 4. Бюджет производства 5. Бюджет производственных запасов 6. Бюджет прямых затрат на оплату труда 7. Бюджет общепроизводственных расходов 8. Бюджет управленческих расходов
Степень готовности продукции	1. Затраты на готовую продукцию (работы, услуги) 2. Затраты на полуфабрикаты 3. Затраты в незавершенном производстве
Объект управления	1. Затраты в местах их возникновения 2. Затраты в центрах затрат 3. Затраты в центрах ответственности
Зависимость от деятельности организации	1. Зависимые затраты 2. Независимые затраты
Отсутствие зависимости (при принятии решения)	Безвозвратные затраты

Приложение Б

Противоречия, возникающие у предприятий в процессе реализации продукции растениеводства

Содержание противоречий и проблем	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Директора, руководители	Главные агрономы, специалисты
Отношения с предприятиями – заготовителями зерна		

1. Трудности при сдаче зерна по схеме «поле – элеватор». Хозяйства вынуждены расходовать средства на сушильное хозяйство, механизацию токов. Возникали излишние перевозки	76	64
2. Часто возникали конфликты из-за определения качества зерна. Хозяйство вынуждено направлять для контроля своего представителя	63	78
3. Хлебоприемные предприятия не заинтересованы в приеме качественного зерна	67	85
4. Не хватало транспорта для вывозки зерна на элеватор	39	31
5. Предприятие не всегда вовремя получает информацию о приемке зерна, в пиковые периоды большие очереди	25	37
6. Слабый контроль за определением качества зерна при приемке	23	44
7. Хозяйству не возвращались отходы, полученные в процессе очистки зерна	12	19
Реализация картофеля и овощей		
1. Трудности при реализации. Не было рынка сбыта	18	35
2. Возникали конфликтные ситуации при определении качества картофеля	5	12
3. Заготовительные организации не выполняли условия договора	6	15
4. Недостаточны мощности по хранению картофеля и овощей у организаций	3	7
5. Заготовительные организации не несли ответственности за сроки приемки картофеля и овощей	3	7

Противоречия, возникающие у предприятия в процессе реализации животноводческой продукции

Содержание противоречий и проблем	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Директора, руководители	Главные зоотехники, специалисты
Реализация скота		
1. При сдаче скота на мясокомбинаты за время транспортировки и ожидания терялось до 30–40 кг живой массы в расчете на одну голову крупного рогатого скота	32	69
2. Нет взаимных интересов у хозяйства и мясокомбината. Мясокомбинат не заинтересован в предотвращении потерь при приемке, в справедливом определении упитанности животных. Часто на этой почве возникали конфликты	28	74
3. Мешали беспорядки в организации приемки на мясокомбинатах. Нарушался график приемки	2	8
4. Мясокомбинат не выделял транспорт для приемки	1	5
5. Не принимались меры по установлению порядка, при котором скот принимали бы непосредственно в хозяйстве представители предприятий мясной промышленности	13	7
Реализация молока		
1. Предприятия молочной промышленности не несут ответственности за качество молока	45	62
2. В процессе приемки молока занижались жирность и количество, возникали конфликты, хозяйство вынуждено было направлять для контроля своего представителя	49	73
3. Хозяйствам не восстанавливаются затраты по доставке	36	30
4. Много терялось жира при переработке на масло молока от инфекционных коров. Выполнялась эта работа по несовершенной технологии	2	15
5. В хозяйстве не хватало молочного оборудования	10	44
Реализация козевенного сырья		
1. Реализация сырья носила бессистемный, непланный характер	15	37
2. Оценка козевенного сырья велась односторонне – заготовителем. Специалисты хозяйства методикой определения качества не владели	8	43
3. Цены на сырье низкие. Они не стимулируют улучшения работы по его заготовке	17	38

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

Содержание противоречий и проблем	Удельный вес экспертов, назвавших проблему, %	
	Директора, руководители	Главные инженеры, специалисты
По поводу приобретения техники		
1. Новая техника поступала некомплектной	4	20
2. Не выполнялись договорные обязательства по принятой к поставке технике, не соблюдались графики поставки	15	36
3. Вновь поступившая техника была повреждена, непригодна к работе	2	14
По поводу приобретения запасных частей и ремонтных материалов		
1. Значительная часть поступивших запасных частей непригодна к использованию	2	7
По поводу выполнения услуг		
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 выдерживали гарантийных сроков	11	18
4. С низким качеством выполнялись работы по рекламациям	5	4
Взаимоотношения по поводу энергетического обслуживания		
1. С низким качеством обслуживаются энергоустановки и внутрихозяйственные линии	12	16
2. Несвоевременно обслуживается оборудование из-за слабой материальной базы и неполной обеспеченности ремонтными материалами предприятия	26	38
3. Обслуживание электроустановок стало значительно дороже, чем своими силами	16	15
4. Завышались нормативы по техническому обслуживанию	18	11
5. Часто корректировались данные о фактическом расходе электроэнергии	3	7

**Посевная площадь сельскохозяйственных культур
по категориям хозяйств, тыс. га**

Годы	Вся посеваемая площадь	В том числе				
		Зерновые культуры	Технические культуры	Картофель	Овощи	Кормовые культуры
Хозяйства всех категорий						
2000	2964,8	1778,8	34,1	52,8	12,5	1086,6
2001	3059,0	1920,5	20,0	55,4	12,3	1050,8
2002	3062,3	1956,3	25,5	55,8	12,5	1012,1
2003	2923,3	1896,9	65,1	55,9	13,1	892,3
2004	2925,4	1978,9	25,8	56,0	13,4	851,3
2004, % к 2000	98,7	111,2	75,7	106,1	107,2	78,3
Сельскохозяйственные организации						
2000	2524,1	1423,9	32,0	2,0	1,4	1064,6
2001	2504,9	1463,1	14,3	1,9	1,1	1024,5
2002	2448,0	1455,0	19,6	1,6	1,0	970,8
2003	2261,1	1366,6	53,1	1,6	1,4	838,4
2004	2181,7	1356,4	20,8	1,6	1,2	801,7
2004, % к 2000	86,4	95,3	65,0	80,0	85,7	75,3
Хозяйства населения						
2000	73,9	8,1	–	50,6	11,1	3,6
2001	87,9	17,4	–	53,3	11,2	5,9
2002	105,1	26,9	–	53,9	11,3	12,8
2003	120,1	38,3	–	54,1	11,4	16,2
2004	136,4	53,3	–	54,0	11,6	17,5
2004, % к 2000	184,6	658,0	–	106,7	104,5	486,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства						
2000	366,8	346,7	1,5	–	–	18,3
2001	466,2	440,0	5,6	–	–	20,4
2002	509,2	474,4	5,8	0,2	0,2	28,6
2003	542,1	492,0	11,9	0,1	0,3	37,7
2004	607,3	569,2	4,9	0,3	0,6	32,2
2004, % к 2000	165,6	164,2	326,7	150,0	300,0	176,0

2000						
------	--	--	--	--	--	--

Уровень продуктивности и урожайности в крупных и средних сельскохозяйственных организациях Омской области

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2004 г., % к 2000 г.
Годовой надой молока на одну корову, кг	2122	2398	2818	2827	2871	135,3
Годовая яйце- носность кур- несушек, шт.	274	273	280	265	284	103,6
Среднесуточный привес скота на выращивании, откорме и нагу- ле, г:						
крупного ро- гатого скота	328	336	409	388	383	116,8
Свиней	326	363	370	371	359	110,1
Урожайность, ц/га:						
зерновые культуры (в весе после доработки)	16,0	20,2	14,5	15,2	14,5	90,6
рожь озимая	16,5	12,9	18,1	12,2	11,0	66,7
пшеница ози- мая	35,3	16,8	29,2	23,6	14,8	41,9
пшеница яро- вая	15,2	19,3	13,2	14,6	14,2	93,4
ячмень	16,8	22,7	17,6	17,8	16,6	98,8
овес	14,7	22,9	19,9	16,5	14,9	101,4
просо	11,0	8,6	8,3	14,3	10,5	95,5
картофель	116,1	142,0	160,7	147,5	144,8	124,7
овощи (от- крытого грунта)	145,1	226,3	286,4	226,8	200,5	138,2

Состав и структура материальных затрат на производство продукции сельскохозяйственных организаций Омской области за 2002–2004 гг.

Элементы затрат	Год									
	2000		2001		2002		2003		2004	
	тыс. руб.	%								
Семена в растениеводстве	398028	9,0	475009	8,2	427527	6,9	455559	7,2	599313	8,0
Корма в животноводстве	1872359	42,4	2228611	38,5	2605836	42,3	2597370	41,2	3061090	40,7
Нефтепродукты, топливо	683737	15,5	659170	11,4	922617	15,0	999201	15,9	774032	10,3
Электроэнергия	361270	8,2	329585	5,7	307538	5,0	333067	5,3	330639	4,4
Запасные части и другие материалы	622926	14,1	950907	16,4	845447	13,7	805415	12,8	1074117	14,3
Оплата услуг и работ сторонних организаций	364520	8,3	908827	15,7	880841	14,3	936232	14,9	931856	12,4
Прочие материальные затраты	109124	2,5	228993	4,0	165345	2,7	171603	2,7	743921	9,9
Материальные затраты всего	4411964	100,0	5781102	100,0	6155151	100,0	6298447	100,0	7514968	100,0

Цены реализации основных продуктов растениеводства и животноводства сельскохозяйственными организациями по различным каналам реализации, руб./т

Год	Каналы реализации					Реализовано, всего
	Организации, осуществляющие закупки для государственных нужд	Потребкооперация	Перерабатывающие предприятия, организации оптовой торговли, рынки, собственные магазины и др.	Населению через систему общественного питания хозяйства	Бартерные сделки	
1	2	3	4	5	6	7
Зерно						
2000	1992	2178	2129	1199	2039	1902
2001	1529	1451	1782	1139	1717	1630
2002	1008	968	1259	831	1173	1149
2003	2685	–	2511	1281	2292	2287
2004	3095	2009	2955	1669	2584	2741
Картофель						
2000	2490	–	2755	2024	3657	2683
2001	1734	–	2085	1815	2186	1883
2002	2093	3104	2525	1770	2036	2532
2003	–	4174	3038	2740	3100	3050
2004	–	3700	3127	1988	2644	3050
Овощи						
2000	3707	–	5385	3790	8462	4663
2001	7137	–	3860	3092	7962	5548
2002	–	3457	6351	2461	2858	5879
2003	–	4036	8290	2783	3000	7796
2004	–	–	11209	5883	3909	10607

Окончание прил. К

1	2	3	4	5	6	7
Скот и птица (в живом весе)						
2000	17259	10876	21977	9844	13261	18105
2001	29201	17762	27764	14414	18281	27200
2002	28052	19393	29949	16770	17222	27537
2003	28475	17175	24190	17081	17548	26487
2004	25915	19904	33703	21178	20223	31253
Удельный вес в общем объеме реализации, %	18,6	–	73,5	6,6	1,3	100,0
Молоко и молочная продукция						
2000	2963	1842	4002	3071	2966	3014
2001	3784	–	5099	3918	3283	3831
2002	3446	–	3929	4199	2728	3470
2003	4215	5000	4753	4666	4117	4287
2004	5385	4788	5467	5283	5611	5405
Удельный вес в общем объеме реализации, %	73,9	–	24,8	0,8	0,5	100,0
Яйца, руб./1000 шт.						
2000	764	–	970	849	779	871
2001	1056	–	914	878	1102	973
2002	1081	–	1168	912	1086	1134
2003	1079	–	1170	917	1089	1161
2004	1558	–	1540	1935	1667	1543
Удельный вес в общем объеме реализации, %	2,3	–	96,0	0,2	1,5	100,0

Издержки основного производства ЗАО «Ермоловское» Калачинского района Омской области за 2003–2005 гг., тыс. руб.

Виды издержек	Форма издержек	Составляющие статьи издержек	Год			Структура издержек в 2005 г., %
			2003	2004	2005	
1	2	3	4	5	6	7
Трансформационные издержки	Издержки, непосредственно связанные с обслуживанием технологического процесса производства продукции	Издержки на электроснабжение	1246	1728	2170	4,60
		Издержки на водоснабжение	653	1417	1733	3,67
		Содержание транспорта внутрипроизводственного пользования для обслуживания технологического процесса	7170	11400	10600	22,47
		Оплата труда производственных рабочих	830	970	1103	2,34
		Прочие	18210	21210	21365	45,28
<i>Итого</i>			28109	36725	36971	78,36
Внутрипроизводственные трансакционные издержки	Издержки, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта	Отчисления на финансирование НИОКР	–	–	–	–
		Расходы на содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке (такие как содержание отдела маркетинга)	–	–	–	–
		Расходы на содержание транспортного цеха (за исключением транспорта внутрипроизводственного пользования на территории завода для обслуживания технологического процесса)	1980	2070	2450	5,19
		Расходы на содержание собственных складских помещений	52	63	65	0,14
		Прочие	34	59	81	0,17
<i>Итого</i>			2066	2192	2596	5,50

Окончание прил. Л

1	2	3	4	5	6	7
Внешние транзакционные издержки	Все издержки, непосредственно связанные с покупкой услуг сторонних организаций производственной инфраструктуры, способствующих продвижению товаров на рынке	Реклама	7	9	13	0,03
		Связь	156	231	269	0,57
		Информационное обслуживание	45	62	83	0,18
		Консалтинговые услуги	–	–	–	–
		Транспортные услуги	21	26	26	0,06
		Аренда	–	–	–	–
		Представительские расходы	252	268	303	0,64
		Аудиторские услуги	–	–	–	–
		Услуги по переработке	67	72	91	0,19
		Услуги по хранению	34	38	41	0,09
		Юридические услуги	–	6	58	0,12
		Страхование	100	120	160	0,34
Прочие	31	46	90	0,19		
<i>Итого</i>			713	878	1134	2,40
Транзакционные издержки в форме недополученной выручки	Потери, связанные с реализацией продукции, в результате расхождения сроков реализации, цен и качественных показателей	Потери по качеству	1541	2381	2780	5,89
		зерно	701	1360	2059	4,36
		молоко	683	795	721	1,53
		мясо КРС	157	226	260	0,55
		Потери в цене:	2168	3300	3700	7,84
		Невыгодная сбытовая цепочка	1677	2793	3237	6,86
		Невыгодный срок реализации	483	468	395	0,84
		Потери продукции в физическом объеме в процессе реализации	8	39	68	0,14
<i>Итого</i>			3709	5681	6480	13,73
<i>Всего</i>			34597	45476	47181	100,00

**Издержки основного производства СПК «Шанс» Саргатского района Омской области
за 2003–2005 гг., тыс. руб.**

Виды издержек	Форма издержек	Составляющие статьи издержек	Год			Структура издержек в 2005 г., %
			2003	2004	2005	
Трансформационные издержки	Издержки, непосредственно связанные с обслуживанием технологического процесса производства продукции	Издержки на электроснабжение	19	21	32	0,24
		Издержки на водоснабжение	79	98	119	0,90
		Содержание транспорта внутрипроизводственного пользования для обслуживания технологического процесса	2736	3200	3644	27,42
		Оплата труда производственных рабочих	1893	2113	2465	18,55
		Прочие	3358	3398	3533	26,59
<i>Итого</i>			8085	8830	9793	73,70
Внутрипроизводственные трансакционные издержки	Издержки, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта	Отчисления на финансирование научно-исследовательских и опытных работ	100	83	97	0,73
		Расходы на содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке (такие как содержание отдела маркетинга)	80	120	186	1,40
		Расходы на содержание транспортного цеха (за исключением транспорта внутрипроизводственного пользования на территории завода для обслуживания технологического процесса)	330	370	365	2,75
		Расходы на содержание собственных складских помещений	35	43	57	0,43
		Прочие	21	24	32	0,24

УДК 338.439:338.58
ББК 65.9(2)-86

Трансакционные издержки на аграрном рынке: измерение, регулирование, оптимизация.

*Стукач Виктор Федорович, ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9911-6286>,
ResearcherID: H- 1016-2012, 2, тел 89136665361 vic.econ@mail.ru
Асташова Екатерина Анатольевна, Шумакова Оксана Викторовна
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина», Россия, г. Омск, Институтская площадь,1