

УДК 336.7632: 631.174

## **Роль трансакций в повышении эффективности агрохимического обеспечения сельских товаропроизводителей**

Происходящие в аграрной экономике изменения, направленные на обеспечение инновационного процесса воспроизводства, вызывают необходимость построения принципиально новых организационно-экономических отношений в системе агрохимического обеспечения сельских товаропроизводителей. В данных условиях трансакции как один из базовых сегментов экономики приобретают особую значимость, являясь связующей составляющей между сферами производства и потребления, и позволяют товаропроизводителям быстро адаптироваться к требованиям современного рынка.

Термин «трансакция» (transaction) состоит из двух частей и в переводе с английского означает: «транс» (trans) – «между», «акция» (action) – «действие». Однако смысл данной экономической категории трактуется неоднозначно как зарубежными, так и отечественными учеными. Так, согласно О. Уильямсону, трансакция имеет место при переходе товара или услуги от одного технологического процесса к другому, то есть при пересечении границы смежных технологических процессов [3]. Ограниченность такого подхода связана с тем, что в соответствии с этой интерпретацией использование данного термина ограничено ситуациями, когда ресурсы действительно перемещаются в физическом смысле «поставки». Позитивным аспектом аргументации этого исследователя является отрицание чрезмерного правового формализма, когда предполагается, что соглашение об обмене всегда бывает выражено в формальных юридических терминах, и стороны не могут и «шагу ступить без судов». Вместе с тем перемещение товара или услуги предполагает включение таких видов деятельности, как передача информации в связи с консультационными или образовательными услугами, исследованиями и разработками и т.д.

Впервые классификацию форм трансакций разработал американский экономист английского происхождения Дж. Р. Коммонс [4]. В ней различаются 3 формы:

трансакция-сделка, суть которой – передача из рук в руки прав собственности на экономические блага. Сюда же можно отнести всю совокупность внутрифирменных трансакций по физическому перемещению ресурсов, когда товар или услуга пересекает границы технологических процессов; это акт перехода от заключительной точки одной технологической стадии до начальной точки другой;

трансакция управления, она означает вид взаимодействия, направленный на неравноправное (асимметричное) положение сторон. Право принимать решение принадлежит только одному участнику трансакции, и добровольный обмен уступает место отношениям подчинения. К данному типу трансакций относят любые действия, которые одним словом можно охарактеризовать как «руководство» – приказ о найме сотрудника, распоряжение на открытие счета в банке и т.д.;

трансакция нормирования (рационарования), в данной трансакции неравноправное положение субъектов сохраняется, но исчезает управление. В этом случае одна из сторон, наделенная соответствующими полномочиями, осуществляет распределение ресурсов, прибыли. Чаще всего в данной роли выступает коллегиальный орган (совет директоров или правление).

Однако в рыночной экономике число форм трансакций растет с развитием специализации и разделения труда. Поэтому нами предлагается различать 4-ю форму – трансакцию передачи и ведения бизнеса (франчайзинг). Она основана на взаимовыгодном ведении бизнеса между крупными и мелкими фирмами, реализуется посредством заключения различных форм и видов соглашений по оказанию услуг и предоставлению прав осуществлять бизнес в конкретной форме в течение определенного времени и в конкретном месте.

В рамках обозначенных форм трансакции могут быть:

общими или специфическими (относительно стандартных или достаточно уникальных ресурсов);

мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися;

слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;

автономными или тесно переплетающимися с другими сделками;

с легко- или трудноизмеримыми конечными результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением участниками взятых на себя обязательств).

Каждая обозначенная градация форм имеет свои особенности, перечисленные далее.

### ***Степень специфичности***

Специфическим называется ресурс, который может найти применение только у данного конкретного производителя. Для всех остальных он представляет нулевую ценность. Данный вид ресурса может быть специальным не только для одной единственной фирмы, но и по отношению к какой-либо одной отрасли, региону, стране. О мере специфичности судят по тому, насколько сократилась бы ценность актива при его употреблении в другом месте. Некоторые ресурсы могут также оказываться «предназначенными» для единственного пользователя не потому, что они представляют интерес только для него, а потому, что в данный момент спрос на них со стороны других пользователей отсутствует. Деятельность, связанная со специфическими ресурсами, сложна, так как их обладатель несет высокие издержки в трансакциях, связанных, например, с невозможностью порой отказаться от сделки с поставщиком такого рода ресурса. Поэтому сделки со специфическими ресурсами требуют, как правило, продуманных, подчас весьма дорогостоящих мер по защите интересов собственников.

### ***Степень регулярности и длительности сделок***

Если сделка одноразовая и ее исполнение занимает короткое время, отношения будут строиться преимущественно на безличной, формализованной основе. Когда сделка между одними и теми же партнерами повторяется регулярно и/или ее исполнение требует, чтобы они находились в длительном тесном контакте, тогда каждый из участников получает возможность лучше узнать другого и начать полнее учитывать его интересы. Их отношения приобретают менее формальный, более персонифицированный характер. Многие вопросы разрешаются в процессе личного общения, что позволяет избегать издержек, возникающих при использовании таких механизмов, как суд, арбитраж или действия других государственных регулирующих органов.

### ***Степень неопределенности***

Экономические субъекты, вступающие во взаимодействие, ограниченно рациональны, иными словами, их способность предвидеть будущее неабсолютна. На момент заключения длительной сделки, как правило, существует большая неопределенность относительно будущего состояния рынка. Это побуждает субъектов детализировать контракты, продумывая все возможные ситуации либо оставляя открытыми ряд позиций, что, в свою очередь, требует дополнительных мер по защите.

### *Степень измеримости характеристик сделки*

Любой товар или услуга есть некая потребительская ценность, в разной степени поддающаяся измерению.

### *Степень взаимозависимости сделок*

Сделки могут быть автономными или тесно переплетаться со многими другими в рамках бизнес-процесса изготовления товара. Нарушение последовательности взаимосвязанных сделок может привести к потере всей бизнес-цепочки. И чем сильнее зависимость субъекта от решений других, тем больше затраты, необходимые для координации действий его и контрагентов, страхования от возможных изменений в серии контрактов. Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обойтись без ее юридического оформления, либо ограничиться составлением простейшего типового контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер она носит, тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений на формальной и неформальной основе, соответственно, тем ниже или выше уровень издержек в трансакциях.

По мере углубления специализации отраслей сельского хозяйства республики трансакции в виде межотраслевых прямых и оптово-торговых хозяйственных связей получают все большее развитие.

К прямым хозяйственным связям относятся такие, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам агрохимической продукции устанавливаются непосредственно между ее изготовителями и потребителями. В этих случаях изготовители выступают одновременно в роли непосредственных поставщиков агрохимической продукции. Продажи осуществляются при транзитной форме поставок, то есть когда продвижение агрохимической продукции происходит от изготовителей к потребителям, минуя какие-либо промежуточные посреднические звенья. Оптимальный выбор формы поставок имеет большое экономическое значение как в работе отдельных предприятий, так и в агроэкономике в целом [1]. От него зависят скорость продвижения продукции в сфере обращения, затраты общественного труда, связанные с этим процессом, уровень совокупных запасов и оборачиваемость вложенных в них средств, влияющие не только на характер оформления хозяйственных связей, но и на сам процесс их организации и формы воздействия сторон по взаимному выполнению обязательств, что обуславливает минимальное количество трансакций.

К опосредствованным относятся такие хозяйственные связи, при которых в качестве посредника во взаимоотношениях между производителями и потребителями агрохимической продукции и в осуществлении ее поставок выступают предприятия агросервиса. Они согласовывают между предприятиями количество и ассортимент поставляемой агрохимической продукции, ее характеристики, сроки поставок, организуют поставки этой продукции, участвуют в расчетах с поставщиками и потребителями, а также в договорных обязательствах.

Одним из основных элементов управления хозяйственными связями является принятие решения, определяющего субъекты (стороны) в процессе обмена агрохимической продукцией. При современных масштабах производства оптимальный выбор контрагента требует широкого применения экономико-математических методов и вычислительной техники, полной механизации и автоматизации расчетов и обработки информации посредством электронной коммерции, что позволяет максимально сократить сроки обработки информации, находить оптимальные решения при установлении вариантов сделок между потребителями и поставщиками, основывая их на всестороннем экономическом анализе.

К основным направлениям сотрудничества агрохимических предприятий и сельскохозяйственных организаций, обеспечивающим рост экономической эффективности прямых длительных хозяйственных связей, относятся:

улучшение ассортимента поставляемой агрохимической продукции в соответствии с заказами потребителей;

освоение новых видов агрохимических услуг, обеспечение стабильности их качества в соответствии с требованиями заказчиков, подготовка агрохимической продукции к производственному потреблению;

обеспечение ритмичности и комплектности снабжения, поставка агрохимической продукции по согласованным графикам оптимальными партиями;

применение специализированных видов тары и транспортных средств;

механизация погрузочно-разгрузочных работ.

Совместные усилия организаций агросервиса и предприятий, производящих агрохимическую продукцию, в области улучшения качественных характеристик направлены на решение двух задач. Первая предусматривает поставку указанной продукции, обладающей специальными качественными характеристиками (по физико-химическому составу, профилю и т.д.), в пределах стандартов качества, но с учетом особых запросов потребителей. Вторая – разработку новых видов агрохимической продукции с повышенными потребительскими свойствами, обеспечивающими внедрение достижений научно-технического прогресса. Решение этих задач способствует экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Достаточно сложно оценить практический эффект от реализации транзакций, поскольку соответствующая правовая норма действует совсем недолгое время. Но уже сейчас понятно, что если подходить комплексно к решению существующих проблем, то начинать необходимо с оценки законодательных актов, выработанной системы мер контроля и ответственности за нарушения правовых аспектов процесса агрохимического обеспечения сельских товаропроизводителей.

Проведенный анализ торговых операций агрохимического рынка показал, что в соответствии с законодательством (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15.03.2012 № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств»[2]) облисполкомы устанавливали особенности закупок за счет собственных средств сельскохозяйственных организаций, обеспечивали контроль за ценами на приобретаемые средства защиты растений, в том числе по импорту. Областные комитеты по сельскому хозяйству выступали организаторами конкурсов по закупке средств защиты растений и определяли тендерные цены на них. Результаты проведенных конкурсов представлялись районным комитетам и сельскохозяйственным организациям. Однако при недостатке денежных ресурсов хозяйства сами определяли поставщика средств химизации земледелия, порой не победителя конкурса, а посредническую структуру, которая зачастую при условии отсрочки платежа или расчета сельскохозяйственной продукцией увеличивала тендерную цену в размере от 25% до 40%, что сказывалось на росте себестоимости продукции сельского хозяйства.

С целью оптимизации затрат на средства защиты растений, а также исключения недобросовестного посредничества и поставок фальсифицированных средств защиты растений был принят Указ Президента Республики Беларусь от 18.07.2016 № 271 предусматривающий централизованную их закупку [5].

Механизм централизованной закупки средств химизации земледелия представлен на рисунке 1.

Источником финансирования закупок являлись как бюджетные, так и собственные финансовые средства сельскохозяйственных организаций, перерабатывающих предприятий, областных агросервисов и других организаций.

Основными составляющими механизма транзакций средств химизации земледелия являются следующие элементы:

на основании ассортимента в зависимости от фитосанитарной ситуации сельскохозяйственные организации формируют заявку на закупку средств защиты растений, которая направляется в районные и областные комитеты по сельскому хозяйству и продовольствию. Областной комитет

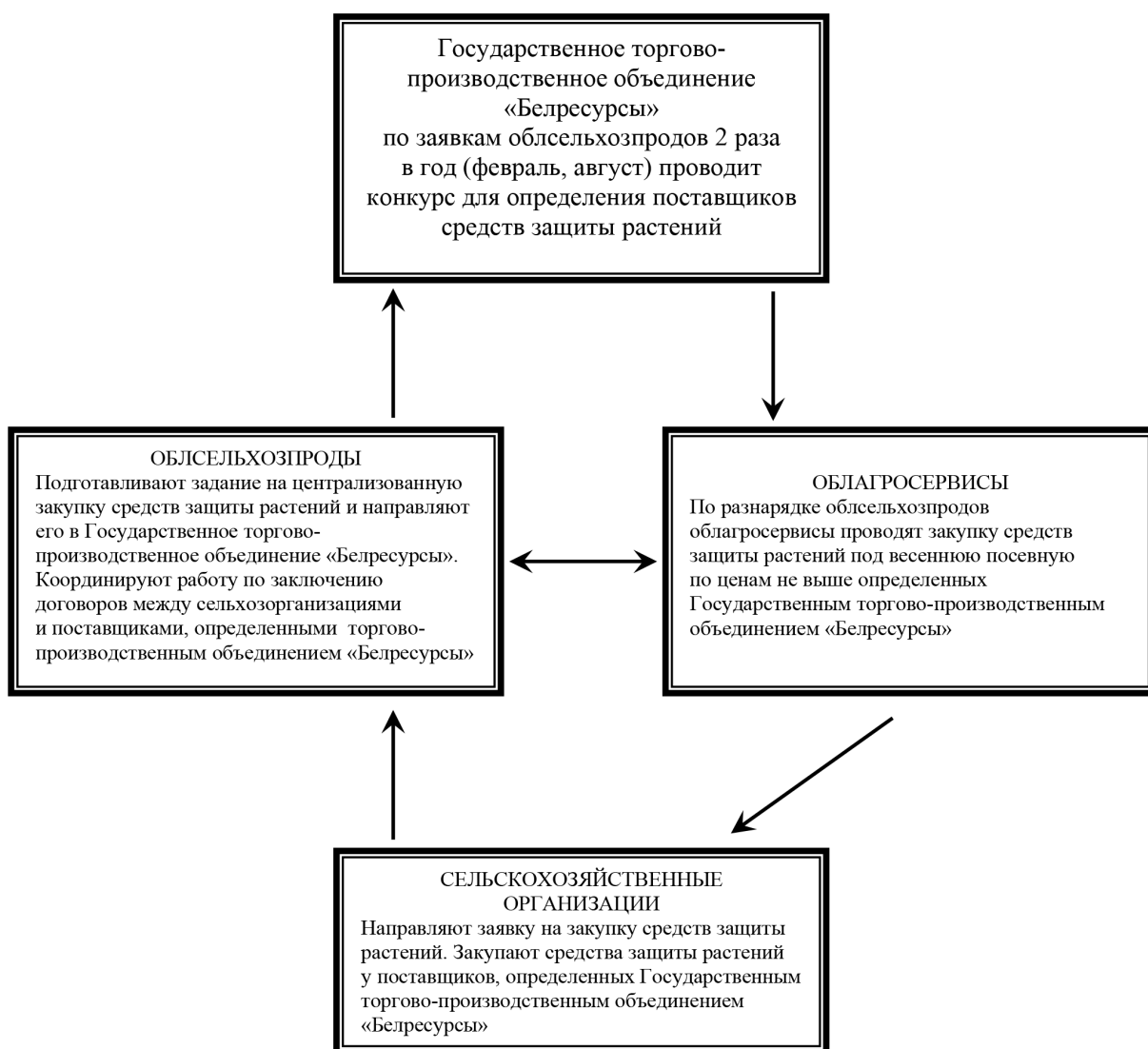


Рис. 1. Схема механизма централизованной закупки средств химизации земледелия

по сельскому хозяйству и продовольствию формирует общую заявку на закупку средств защиты растений и определяет организатора данной закупки;

организатор закупки средств защиты растений (областной комитет по сельскому хозяйству и продовольствию или областной агросервис) разрабатывает порядок проведения процедуры закупки и согласовывает его с вышестоящей организацией, готовит пакет конкурсных документов, которым предусмотрен проект договора, где существенными моментами являются условия оплаты товара, валюта платежа и договора – белорусский рубль для резидентов, запрет на расчеты за поставленный товар в рамках взаимозачета.

Основным критерием при оценке конкурсных предложений по закупке средств защиты растений является наиболее низкая стоимость обработки 1 га (1 т семян). При этом к цене участника, предлагающего препараты отечественного производства, применяется преференциальная поправка в размере 15%.

Результаты проведения конкурса на закупку средств защиты растений направляются районным управлениям по сельскому хозяйству и продовольствию и сельскохозяйственным организациям.

Заключение договоров на поставку средств защиты растений осуществляется между сельскохозяйственной организацией и поставщиком (производителем или его дистрибьюторами) по результатам проведенной организатором процедуры закупки.

Анализ организационно-производственной структуры показывает, что на республиканском и областном уровнях не в достаточной мере созданы соответствующие предпосылки для эффективного функционирования транзакционных связей взаимодействия между субъектами хозяйствования:

во-первых, в республике более 1,3 тыс. сельскохозяйственных организаций, свыше 600 наименований препаратов и более 60 поставщиков. Республиканскому объединению «Белагросервис» (РО «Белагросервис») необходимо обработать и обобщить огромное количество информации и документов, что требует увеличения материальных и человеческих затрат;

во-вторых, в случае спорных ситуаций (отказ от заключения договоров, отказ от поставки или несвоевременная поставка) сельскохозяйственные организации будут обращаться в РО «Белагросервис», что приведет к проведению повторных процедур по определению поставщиков, которые могут осуществляться неоднократно;

в-третьих, РО «Белагросервис» само является торгово-снабженческой структурой. На рынок оно поставляет свой специфический товар – «комплекс сервисных услуг». Выступая в виде производителя и продавца этого товара, упомянутое объединение в первую очередь заинтересовано, чтобы стоимость услуг, оказываемых предприятиям, покрывала затраты на их выполнение и обеспечивала норму прибыли, достаточную для воспроизводства данных услуг

в-четвертых, у одного поставщика может не оказаться требуемого объема определенного препарата средств защиты растений (СЗР), то есть закупку необходимо будет проводить у нескольких поставщиков, которые предложат разные цены в сторону увеличения, что также приведет к поставкам одного и того же препарата по разным ценам на областном и районном уровнях;

в-пятых, ответственность за результаты проведения закупки средств защиты растений в полном объеме ложится на работников Республиканского объединения «Белагросервис» и Минсельхозпрода Республики Беларусь.

Адаптация хозяйствующих субъектов к рыночным условиям предполагает выработку соответствующих мер по оптимизации транзакционных издержек для повышения эффективности транзакционных взаимоотношений по обеспечению средствами химизации сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для эффективного регулирования взаимоотношений и оптимизации транзакционных издержек субъектов агрохимического обеспечения нами предложен механизм электронных транзакций закупки средств химизации земледелия (см. рис. 2).

В данном механизме предлагается возобновить работу Экспертного совета по вопросам контроля за качеством производимых отечественных и закупаемых за пределами страны средств защиты растений (далее – Экспертный совет), созданного в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Функции Экспертного совета заключаются в утверждении технических условий на производство и закупку средств защиты растений, согласовании проектов контрактов на их закупку и регистрации контрактов.

Механизм электронного агробизнеса включает следующие этапы:

покупатель обращается на онлайн-ресурс, оставляет заявку на необходимый товар, указывая, на каких условиях (цена, количество и др.) он планирует совершить сделку (покупку);

компания-оператор e-площадки консолидирует спрос и предложение (свои предложения на него подают крупные производители или поставщики необходимого товара) на определенный вид сырья или материалов, оборудования и организует электронную закупку большой партии по схеме «Аукцион». В результате торгов на понижение между крупными поставщиками оператор приобретает нужный товар по самой выгодной для себя цене;



Рис. 2. Механизм инновационного электронного агробизнеса

компания-оператор по онлайн-трансляции продает товар по схеме «Биржа» по выставленным ранее заявкам со стороны средних и малых предприятий, а потенциальные покупатели смогут приобрести необходимое каждому количество средств химизации земледелия соответствующего качества. Онлайн-трансляция торговых сессий позволяет мотивировать спрос и предложение.

В экономическом аспекте эффективность взаимоотношений субъектов хозяйствования в торговых сделках оценивается полезностью произведенных транзакционных издержек. В процессе товарообменных операций как продавец, так и покупатель неизбежно несут однородные транзакционные издержки, которые составляют  $U$  (транзакционные затраты на единицу продукции химизации земледелия). Сумма доли, которую должен заплатить каждый из участников добровольного обмена, равна  $U = U_A + U_B$ , где  $U_A$  ( $dU$ ) – издержки продавца и  $U_B$  ( $1-d$ ) – издержки покупателя. При этом как продавец (А), так и покупатель (Б) предусматривают полезность от совершаемой сделки. В данном случае она будет составлять  $X_A$  – для продавца и  $X_B$  – для покупателя. И если  $X_A + X_B < U$ , то сделка не состоится, так как сумма транзакционных издержек ( $U$ ) больше общей выгоды продавца и покупателя. Сделка состоится только в том случае, когда  $X_A + X_B > U$ , то есть экономическая эффективность транзакций превышает общие транзакционные издержки.

Расчет экономической эффективности закупки средств защиты растений посредством электронных торгов при условиях 100%-й предоплаты в сравнении с контрактными сделками с отсрочкой платежа не менее 180-ти дней представлен в таблице.

**Расчет экономической эффективности закупки средств защиты растений посредством электронных торгов**

Препараты	Объемы закупок, т	Цены на условиях отсрочки платежа не менее 180-ти дней		Цены на условиях 100%-й предоплаты		Экономический эффект, тыс. USD
		BYN/т	стоимость закупки, тыс. USD	BYN/т	стоимость закупки, тыс. USD	
Гербициды	8707,51	42141,9	194979,23	31956,3	147367,59	47611,6
Фунгициды	1330,73	78675,3	55447,26	61458,6	43456,30	11990,9
Протравители	970,44	593248,6	30489,99	41340,3	21246,85	9243,14
Инсектициды	346,67	69182,2	12701,72	43497,1	7985,96	4715,76
Прочие	555,26	21385,6	6288,80	16226,9	4771,83	1516,97
Всего	11910,6	42141,9	299907,00	31956,3	224828,53	75078,4

**Примечания.**

1. Курс USD/BYN по состоянию на 07.04.2017.
2. Расчеты выполнены по данным Минсельхозпрода Республики Беларусь.

Преимущества электронных торгов состоят в следующем:

взаимодействие через электронную торговую площадку (ЭТП) устанавливает более эффективное ценообразование по сравнению с отдельными сделками, «разнесенными» во времени и пространстве. В этом случае поставщики средств защиты растений и материалов вынуждены снижать цену в результате конкуренции между производителями. С другой стороны, производители редких препаратов могут повысить цену в результате конкуренции покупателей;

отпадает потребность в широкой посреднической сети. Быстрый поиск предложений на покупку и продажу снижает затраты как со стороны производителей, так и потребителей (реклама, связь и дополнительный персонал). Предприятия могут планировать производство, располагая развернутой картиной рынка, значительно снижать затраты на маркетинговые исследования. Так, например, компании могут видеть непрерывно накапливающуюся статистику о существующих объемах закупки средств химизации земледелия, объемах производства и сбыта этой продукции;

сделки становятся более прозрачными, исключаются «откаты», что заинтересовывает собственника компании в снижении цены, так как вся закупка происходит на ЭТП, и торги ведутся в обезличенной форме до момента заключения сделки.

Таким образом, совершенствование транзакционных взаимоотношений субъектов хозяйствования системы агрохимического обеспечения сельскохозяйственных организаций позволяет сделать следующие выводы.

Административная система агрохимического обеспечения сельских товаропроизводителей преобразуется в процесс электронного агробизнеса на агрохимическом рынке, суть которого состоит в последовательности совершенствования форм организации электронной процедуры взаимодействия поставщика и потребителя средств химизации сельскохозяйственного производства, направленных на снижение транзакционных затрат.

Новизна механизма заключается в использовании новых, адекватных рыночной экономике методов и инструментов функционирования агрохимического рынка, что способствует стабильности в поставках средств химизации и создает предпосылки для реализации стратегических национальных интересов. Производители сельскохозяйственной продукции всех форм собственности получают возможность равного доступа к каналам распределения в условиях снижения асимметрии информации и транзакционных издержек.

**ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ**

1. Гусаков, В. Основные направления развития АПК в современных условиях / В. Гусаков, Л. Байгот // Аграрная экономика. – 2014. – № 4. – С. 2–27.
2. О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 марта 2012 г., № 229 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.



3. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
4. Коммонс, Дж. Р. Институциональная экономика / Дж. Р. Коммонс // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – № 3. – Т. 10. – С. 69–76.

#### РЕЗЮМЕ

В статье на основании обобщения результатов научных исследований обоснована необходимость построения принципиально новых отношений в системе агрохимического обеспечения сельского хозяйства. Апробированы организационные подходы агрохимического обеспечения для сельских товаропроизводителей на региональном уровне. Предложен механизм электронных трансакций на рынке средств химизации земледелия и дана оценка экономической эффективности закупки средств защиты растений посредством электронных торгов.

#### SUMMARY

The creation necessity of essentially new relations for the system of agrochemical providing agriculture on the basis of scientific research results generalization is proved in the article. Organizational approaches of agrochemical providing for rural producers at the regional level are approved. The mechanism of electronic transaction in the market of chemicalization means of agriculture is offered and economic efficiency assessment of purchase protection means of plants by means of the electronic auction is given.

*Поступила 20.10. 2017*