

Разработка механизма оптимизации работы электронной товарной биржи с целью оптимизации транзакционных издержек при реализации зерна и зернопродуктов

Научный руководитель – Быков Александр Александрович

Алпатова Полина Евгеньевна

Студент (бакалавр)

Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирская область, Россия

E-mail: apolina555@mail.ru

Проблемно-ориентированный анализ на зерновом рынке Сибири позволил определить, что помимо факторов внешней среды, негативно влияющих на производство зерна и зернопродуктов, зернопроизводители несут транзакционные издержки при реализации зерна и продуктов его переработки. Это негативно отражается на воспроизводственном процессе в зерновом подкомплексе и способствует: сдерживанию применения интенсивных технологий в зерновой отрасли региона и переходу хозяйств на новый технологический уклад; снижению объемов межрегионального обмена и экспорта за пределы Российской Федерации; замедляет развитие отраслей животноводства; росту «отрицательных» транзакционных издержек в зерновом подкомплексе; снижению налоговых поступлений в бюджет.

Рассматривая транзакционные издержки в зерновом подкомплексе, мы выделили те из них, которые в наибольшей степени блокируют работу и мешают нормальному функционированию и развитию зернового рынка. Это проблемы большей части организационно-экономического характера, которые обусловлены в первую очередь тем, что они несут за собой высокие транзакционные издержки, связанные с недополучением прибыли [1, с.166]. Нами отдельно выделены проблемы организационно-экономического характера зернового рынка Сибири для мелких, средних и крупных зернопроизводителей, определены барьеры при входе на зерновой рынок, в том числе по причине низкой информативности и прозрачности зернового рынка. Действие барьеров при входе на рынок усиливается тем, что средние и мелкие зернопроизводители не всегда принимают рациональные решения в вопросах производства и реализации зерна и зернопродуктов на рынке (внутреннем и внешнем), не в полной мере осведомлены о сложившейся ситуации на зерновом рынке.

Ситуацию может усугубить инфраструктура региона, не способная в урожайные годы справиться с большими объемами зерна, в т.ч. по причине больших переходящих запасов. Это все находит отражение в виде низких закупочных цен, и, как следствие, оказывает негативное влияние на рентабельности всех субъектов зернового рынка, по причине недополучения прибыли.

Крупные зернопроизводители и зернотрейдеры владеют гораздо большей информацией о рынке, так как имеют гораздо больше ресурсов, на его исследования. Им выгодно скрывать сложившуюся информацию для монополизации рынка и получения большей прибыли. Если зернопроизводитель не имеет доступа к достоверной информации о ситуации на рынке, то он продаёт зерно «с колёс», так как велики риски, что цена на зерно в первые пол года может не вырасти, а если вырастит не существенно, то рост цен не перекроит затраты на хранение. Поэтому, нет никакой гарантии того, что он реализует зерно по выгодной ему цене. Чтобы не иметь отношения с финансовыми институтами для расчета с работниками и по другим обязательствам, у него не остаётся выбора, как быстро продать зерно по низкой цене. У крупных производителей зерна доля транзакционных издержек меньше, так как у них имеется возможность содержать различные отделы, в т.ч. маркетинговый отдел, который проводит исследование зернового рынка, собирает и

анализирует информации о нём. Такие компании могут формировать крупные партии зерна в необходимом количестве и качестве. Это позволяет им найти наиболее оптимальный канал реализации зерна и заключать долгосрочные контракты с надежными контрагентами. Мелкие и средние зернопроизводители не имеют таких возможностей и действуют через посредников, что вызывает рост трансакционных издержек, так как растёт цепочка посредников при сбыте зерна и зернопродуктов, а зернопроизводители несут убытки в виде недополученной прибыли. Для крупных зернопроизводителей рост трансакционных издержек ощущается не так болезненно, так как каналы реализации у них шире. Они могут подождать с реализацией зерна, так как у них есть возможность придержать зерно, а не продавать его с «колёс». Солидарны с утверждением Алтухова А.И. и других отечественных исследователей, что одним из основных факторов низкой производительности в России выступает применение устаревших технологий [2, с.20].

Проведенные нами исследования позволяют сделать вывод, что одним из основных инструментов оптимизации трансакционных издержек в зерновом подкомплексе может стать реализация зерна и зернопродуктов через электронную товарную биржу [3, с. 83]. Но, в России через биржу зерно практически не реализуется, и это не смотря на ее возможности и преимущества биржевой торговли [4]. Проблемно-ориентированный анализ позволил нам выявить факторы, негативно влияющие на деятельность биржи и ответить на вопрос, почему российский зернопроизводитель не спешит реализовать зерно через данный канал реализации? Хотим отметить, что до сих пор зернопроизводители по достоинству не оценили, какие положительные эффекты несёт в себе электронная биржевая торговля, и как она может уменьшить их затраты. Практически все они до сих пор не могут уйти от своего консерватизма и желания изучать новые методы торговли.

Проведенное исследование позволило: выявить «слабые места» электронных товарных бирж, функционирующих в России и предложить мероприятия по оптимизации их работы; разработать усовершенствованную систему работы товарной биржи. Так же, анализируя методы воздействия, направленные на оптимизацию трансакционных издержек в зерновом подкомплексе, мы предлагаем механизм оптимизации работы электронной товарной биржи с целью увеличения объёма реализации зерна и зернопродуктов и оптимизации трансакционных издержек. Это окажет положительное влияние на деятельность субъектов зернового рынка, развитию животноводства и экспортоориентированной экономики зернопроизводящих регионов в целом [5, с.43]. Проведенные расчеты показали, что реализация предложенных механизмов окажет положительное влияние на электронную торговлю через биржу и позволит зернопроизводителям сократить трансакционные издержки в среднем на 10-15 %, что означает увеличение прибыли на 50-90%.

Таким образом, разработка механизма оптимизации работы электронной товарной биржи позволит: оптимизировать трансакционные издержки в зерновом подкомплексе и сократить издержки в форме недополучения прибыли; повысить конкурентоспособность предприятий зернового подкомплекса; оптимизировать число посредников и наладить прямые контакты; увеличить объем производства и реализации зерна и зернопродуктов на региональном, межрегиональном и международном уровне; оказать положительное воздействие на развитие других сфер и отраслей АПК; повысить экспортные возможности зернопроизводящих регионов; позитивно трансформировать структуры экономики региона.

Источники и литература

- 1) Быков А.А., Организационный механизм регулирования трансакционных издержек на агропродовольственном рынке // В сборнике: Актуальные вопросы экономики

и агробизнеса Материалы VIII Международной научно-практической конференции. 2017. С. 165-170.

- 2) Алтухов А.И. Глобальная цифровизация как организационно-экономическая основа инновационного развития агропромышленного комплекса РФ // А.И. Алтухов, М.Н. Дудин, А.Н. Анищенко // Проблемы рыночной экономики. 2019. № 2. С. 17-27.
- 3) Быков А.А. Резервы снижения транзакционных издержек в зерновом подкомплексе Северо-Казахстанской области за счет современных биржевых инструментов (в рамках кластерной политики) // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2012. Т. 12. № 2. С. 81-91.
- 4) Электронный ресурс [https://allfinancelinks.com/commodity_market/exchanges]. Дата обращения (22.02.2020).
- 5) Быков А.А., Воропаев Н.А. Преимущества и возможности торговли сельскохозяйственной продукцией на АО «Евразийская торговая система» (ETS). Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 42-48.