



УДК 338.439.027
ББК 65.261.512

МИНИМИЗАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В УСЛОВИЯХ ДОЛГОСРОЧНОГО КОНТРАКТА

Ю.В. Кусмарцева

Разработаны классификация и алгоритм количественного измерения транзакционных издержек аграрных формирований. Предложены пути минимизации транзакционных издержек аграрных формирований в условиях заключения долгосрочных контрактов.

Ключевые слова: *долгосрочный контракт, классификации транзакционных издержек, алгоритм расчета транзакционных издержек, управление контрактными отношениями в сельском хозяйстве.*

В настоящее время в мировой хозяйственной практике используют новые формы торговли, способствующие получению справедливых цен за проданный товар. Если раньше основную массу продукции реализовывали при ее наличии, то теперь многие западные фермеры продают зерно, картофель, овощи еще до посева, а животных – до рождения. Для этого применяют долгосрочные контракты, в которых оговариваются количество и качество продукции, цены, сроки и место ее поставки. Они способствуют уменьшению колебаний рыночных цен, стабилизируют доходы товаропроизводителей, обеспечивают ритмичную работу перерабатывающих предприятий.

Выполнение конкретной хозяйственной задачи может быть организовано любым из нескольких альтернативных способов [7, с. 125–126]. О.И. Уильямсон выделяет несколько параметров транзакции, критически важных для определения того, справится с реализацией транзакции рынок или нужны какие-то иные механизмы. Поэтому один из параметров, определяющих выбор между институциональными альтернативами, утверждает

О.И. Уильямсон, – это уровень специфичности активов. Если актив, участвующий в транзакции, специфичен (то есть не может быть использован вне ее рамок без существенной потери стоимости), рыночные механизмы связаны с высокими переговорными издержками [3, с. 85–86]. Классическое определение транзакционных издержек дал Т. Эггертссон: «В общих словах транзакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права» [13, с. 29].

Р. Мэтьюз предлагает следующее определение: «Фундаментальная идея транзакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта *ex ante*, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения *ex post* в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта» [18, р. 906]. Транзакционные издержки являются альтернативными издержками (*opportunity costs*); существуют как постоянные, так и переменные транзакционные издержки [13, с. 29].

Большой аналитической точностью при исследовании этих вопросов отличается работа К. Дальмана [16], где говорится, что идея транзакционных издержек «стала всеобъемлющей формулой, обозначающей любые помехи механизму цен» [12, с. 290]. Для

дальнейшего исследования данного вопроса К. Дальман счел целесообразным вернуться к работам Р. Коуза. В опубликованной в 1960 г. статье Р. Коуз проясняет смысл трансакционных издержек: «Для осуществления рыночной трансакции необходимо выявить, с кем желательно заключение сделки; распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях; провести переговоры, ведущие к заключению сделки; провести расследование, чтобы убедиться в том, что условия контракта соблюдаются, и т. п.» [15].

Комментируя этот фрагмент, К. Дальман указывает, что здесь перечислены три типа издержек, соответствующие трем фазам процесса обмена, а именно: «поисковые и информационные издержки; издержки, сопряженные с ведением переговоров и принятием решения; издержки надзора и принуждения к соблюдению контрактов». Однако «такая функциональная систематизация различных видов трансакционных издержек излишне усложнена: по существу эти три класса сводятся к одному, так как все они представляют собой потери ресурсов, обусловленные дефицитом информации» [16].

«Издержки надзора и принуждения к соблюдению контрактов вменяются по причине незнания того, будет ли одна сторона соглашения (или обе) нарушать свою часть сделки». Таким образом, с точки зрения К. Дальмана, все формы трансакционных издержек сводятся к одной: по сути это издержки, вменяемые из-за отсутствия информации [7, с. 48–50]. Дж. Стиглер же трактует поисковые и информационные издержки наряду с другими издержками и аналогично им в рамках вероятностной схемы [9]: информация ничем не отличается от любого другого товара и подчиняется маргиналистскому правилу (ее потребление оптимально, если предельные издержки поиска и приобретения информации равны ожидаемому предельному доходу). И если информация не более чем товар, ничем не отличающийся от любого другого, то нет никаких особых оснований полагать, что действия фирмы приведут к минимизации трансакционных издержек информационного типа. Представляется, что справиться с подобными информационными проблемами можно и путем

должным образом организованного процесса контрактации и торговли [12, с. 290–292].

Реализация контракта о найме связана с меньшими трансакционными издержками по сравнению с теми, что возникли бы при использовании для той же самой сделки институциональных рамок контракта о продаже. Экономия получается за счет того, что исчезает необходимость регулярного перезаключения контракта, и за счет имплицитной формы контракта, объясняющейся отказом от точной спецификации всех деталей взаимодействия.

Среди остальных известных инструментов экономии на трансакционных издержках организация трансакций обладает рядом особенностей: 1) использование при заключении сделок стандартных (типовых) договоров позволяет экономить на издержках ведения переговоров; 2) создание и развитие стандартов качества, мер и весов снижает издержки измерения; 3) формирование в обществе консенсусной идеологии приводит к снижению издержек спецификации и защиты прав собственности [2, с. 29–30].

Эффективность указанных инструментов не зависит от частоты и интенсивности их применения. Наоборот, чем шире они применяются, тем ниже цена трансакционных издержек в расчете на одну сделку.

Иначе обстоит дело с экономией трансакционных издержек в рамках организации. С ростом размеров (с осуществлением в организационных рамках большего числа сделок) ее эффективность в экономии трансакционных издержек уменьшается. Хотя совершение сделок внутри организации позволяет снизить издержки поиска информации (ведь состав участников не меняется), издержки ведения переговоров и издержки заключения контракта, наблюдается рост других типов издержек. С ростом размеров организации растут издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма. А с ростом числа участников организации становится сложнее достичь единства их интересов, точнее, их совпадения с интересами принципала. Поэтому принципалу требуется затрачивать больше усилий на мониторинг и контроль действий агентов. Рост организации вынуждает принципала переходить к схеме сложных властных отношений, делегируя часть полномочий по контролю за

агентами своим представителям. Эти структурные изменения связаны с ростом издержек на контроль агентов и с необходимостью контролировать действия самих представителей интересов принципала. Р. Коуз назвал уменьшающуюся по мере ее роста эффективность организации «убывающей предельной эффективностью менеджмента» и предположил, что всегда существует предел роста организации по отношению к рынку. Рост фирмы продолжается до того момента, когда издержки организации дополнительной транзакции внутри фирмы становятся равными издержкам осуществления той же транзакции на рынке [6, с. 243–245].

Однако сама фирма может закоснеть, а ее собственные подсистемы – начать функционировать независимо, безответственно и порой конфликтуя друг с другом. По словам Н. Кэя, «уклонение от риска наряду с чрезмерным влиянием корыстных интересов и стремлением сохранить статус-кво – вот общепризнанные проблемы, сопряженные с обособлением бюрократии» [17, р. 170]. Главная проблема для закоснелой фирмы связана с тем, что внутренняя рутина лишает руководство и работников фирмы стимулов к расширению поля деятельности, инновациям и совершенствованию, поэтому следует уделять повышенное внимание более гибким способам увеличения сферы влияния фирмы: широкомасштабной отношенческой контрактации и попыткам установления долговременных связей с клиентами и другими фирмами, которых удовлетворяет качество продукции данной фирмы. Преимущество таких методов в том, что они, с одной стороны, в известной мере способствуют стабильности фирмы и созданию атмосферы преданности, а с другой – придают фирме дополнительную маневренность и чувствительность, стимулирующие совершенствование продукции и усиление контроля ее качества [1, с. 74–76].

Впрочем, точная демаркация границы между институтом и организацией затрудняется фактом существования неоклассических контрактов, объединяющих в себе элементы как контракта о продаже (рыночные сделки), так и контракта о найме (сделки внутри фирмы) [6, с. 246]. Неоклассические контракты в большей степени приближены к реальности и

исходят из того, что невозможно предусмотреть все возможные внешние и внутренние обстоятельства и просчитать степень адекватности действий контрагентов [4, с. 102].

В отечественной экономической литературе, как правило, выделяют пять типов транзакционных издержек [5, с. 251].

1. Издержки на поиск информации (издержки поиска товара для покупки и потенциального продавца, изучения его деловой репутации или, напротив, поиска потребителей для своих товаров и услуг).

2. Издержки оценки и контроля качества (благодаря стандартизации методов оценки эти затраты невелики для массовых товаров повседневного спроса, но достаточно ощутимы для более сложных технических товаров).

3. Издержки ведения переговоров и заключения договоров.

4. Издержки защиты прав собственности (составление контракта или подготовка учредительных документов фирмы, регистрация сделки или новой фирмы, защита прав собственности в судебном порядке или иными способами).

5. Издержки защиты от оппортунистического поведения [19]. Под оппортунистическим поведением понимается любое уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения. Поэтому неисполнение работником своих обязанностей и неподчинение законным распоряжениям менеджеров фирмы – такая же форма оппортунистического поведения, как поставка товаров ненадлежащего качества [8, с. 114–115].

Транзакционные издержки бывают двух типов: *ex ante* и *ex post*. Первые включают затраты на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения. Данные действия можно проводить с особой тщательностью, и в таком случае составляется сложный документ, в котором предусматриваются многочисленные возможные будущие события и адаптация к ним участников соглашения. Иначе договор может остаться неполным, и пробелы в нем будут заполняться сторонами по ходу возникновения непредвиденных обстоятельств. Следовательно, оговаривается лишь необходимость решения проблем по мере их появления. *Ex post* контрактные издержки

встречаются в следующих формах: 1) связанные с плохой адаптацией к непредвиденным событиям затраты, имеющие место при нарушении соответствия механизма сделок обстоятельствам их реализации, которое М. Аоки называет «смещением контрактной кривой» [14]; 2) расходы на тяжбы, сопровождающие двухсторонние усилия по устранению их post sбоев в контрактных отношениях; 3) организационные и эксплуатационные расходы, сопряженные с использованием структур управления (часто не судов), куда стороны обращаются для улаживания конфликтов; и 4) затраты, связанные с выполнением контрактных обязательств. Усложняющий фактор – ex ante и ex post контрактные расходы взаимосвязаны и должны анализироваться одновременно, а не последовательно. Важно также различие транзакционных издержек, а не их абсолютное значение [11, с. 55–59].

Теперь перейдем к задаче классификации транзакционных издержек, учитывающей специфику АПК и обеспечивающей возможность прямого влияния на процесс управления транзакционными издержками (см. табл. 1).

Составляющие вышеперечисленных затрат рассчитываются по формулам (1)–(6)¹ следующим образом:

1. *Издержки поиска информации, ее обработки и хранения:*

$$I_{\text{пи}} = PP + \text{ПИ} + \text{ОМ} + \text{ТА} + \text{КР} + \text{УС}, \quad (1)$$

где PP – расходы на рекламу;

ПИ – покупка периодических печатных изданий;

ОМ – содержание отдела маркетинга;

ТА – оплата услуг торговых агентов;

КР – командировочные расходы;

УС – оплата услуг связи (телефон, Internet).

Таблица 1

Алгоритм расчета и классификация транзакционных издержек на основе этапов заключения долгосрочного контракта *

| Издержки ex ante, то есть возникающие до заключения сделки | Издержки ex post, то есть возникающие после заключения сделки |
|---|---|
| Издержки поиска информации, ее обработки и хранения (Ипи). Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации. Поиск может вестись на обеих сторонах рынка – как продавцами, так и покупателями и принимать экстенсивные (целью является ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов) и интенсивные (более углубленное изучение какого-то одного варианта) формы | Издержки мониторинга (Им) касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки, осложняются асимметричностью информации и отсутствием общепринятых «правил игры» |
| Издержки ведения переговоров (Ивп). Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки | Издержки в форме недополученной выручки (Инев) зависят от продолжительности контрактных отношений. Они возникают в случаях потери: 1) сельхозпредприятиями части выручки в результате расхождений качественных показателей продаваемого товара, что свидетельствует как о плохом качестве продукции, так и о качестве работы предприятия, то есть рекламации. Появление рекламаций наносит производителю не только материальный, но и моральный ущерб, сказываясь на его репутации; 2) реализации продукции в сроки и по ценам в ущерб собственной выгоде; 3) физической продукции (сверх норм естественной убыли) в процессе реализации в стоимостном выражении; 4) части выручки в результате ее обесценения на индекс инфляции из-за несвоевременной оплаты обязательств по договору (особенно долгосрочному) |
| Издержки измерения (Иик) касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка, чтобы определить, отвечает ли продукция запланированным техническим, экологическим, эргономическим и иным условиям | Издержки спецификации и защиты прав собственности (Исзпс) включают затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от некачественной спецификации прав собственности и ненадежной защиты |
| Издержки заключения контракта (Изк) отражают затраты на юридическое или внезаконное оформление сделки | |

* Составлено автором.

Часть внешней информации содержится в рекламных проспектах, прайс-листах, материалах периодической печати и специальной литературе. Эти данные более надежны по сравнению с получаемыми в сфере реализации путем проведения специальных выборочных обследований по изучению мнения потребителей о цене и качестве продукции. Однако информацию, получаемую из выборочных обследований, трудно чем-либо заменить, если предприятие хочет учесть желание покупателей для увеличения объема продаж путем улучшения свойств продукции. С этой целью можно использовать опрос продавцов продукции и покупателей или проводить анкетирование населения, которое в процессе обработки данных необходимо разбить на группы (классы). Это позволит определить мнение различных социальных, возрастных и других групп населения о продукции предприятия с использованием типичной выборки для получения информации.

Итак, для выгодной реализации продукции сельхозтоваропроизводитель должен располагать, во-первых, информацией о том, где, когда и по какой цене можно продать свой товар; во-вторых, иметь возможность воспользоваться соответствующей рыночной инфраструктурой. Но на сегодняшний день оба эти условия представляют серьезную проблему. Например, при рассмотрении отношений с предприятиями системы заготовок зерна многие руководители отметили, что сложившаяся практика расчетов делает невыгодной для хозяйства реализацию продукции по схеме «поле – элеватор». За неимением возможности хранить зерно у себя его производители вынуждены соглашаться на условия, диктуемые собственниками элеваторов. Наиболее выгодные цены реализации складываются в зимне-весенний период, а сельхозпредприятиям приходится продавать зерно по мере появления покупателя, то есть по ценам, которые существенно ниже возможных. Не имея достоверной информации о состоянии дел на агропродовольственном рынке, ценах на сырье, предприятия заключают договоры не с наиболее предпочтительными и надежными партнерами, а с теми, кто «пришел первым» [10, с. 19, 20].

2. *Издержки ведения переговоров:*

$$\text{Ивп} = \text{ПР} + \text{ТА} + \text{КР}, \quad (2)$$

где ПР – представительские расходы, то есть расходы на заключение и оформление контрактов.

3. *Издержки измерения качества:*

$$\text{Иик} = \text{КП} + \text{СО} + \text{ОК} + \text{СК}, \quad (3)$$

где КП – затраты на контролирующий персонал;

СО – затраты на специальное оборудование, лабораторные проверки измерительных приборов и их обслуживание;

ОК – накладные расходы отдела технического контроля (отдела качества);

СК – затраты по проведению сертификации с целью подтверждения (сертификат соответствия или знак соответствия) того, что продукт или услуга соответствует определенным стандартам или техническим условиям.

Затраты на создание, поддержание производства качественной продукции и, следовательно, имиджа выпускающего ее предприятия образуются и на предприятии, и за его пределами. Во взаимоотношениях с хлебоприемными предприятиями существуют свои сложности: почти повсеместно занижается качество сдаваемого зерна. Заготовительные организации получают от этого дополнительную прибыль, а хозяйства несут убытки. Чтобы проконтролировать добросовестность работников, определяющих качество продукции, сельхозтоваропроизводители вынуждены отправлять своих представителей на элеваторы, а это влечет за собой дополнительные расходы.

Кроме того, нерационально организованы отношения с мясоперерабатывающими предприятиями. При сдаче животных на мясокомбинаты за время транспортировки и ожидания крупный рогатый скот теряет до 30–40 кг живой массы в расчете на одну голову. Переработчики не заинтересованы в предотвращении потерь при приемке поголовья, в справедливом определении упитанности животных, что становится причиной конфликтов.

Оценивая проблемы, возникающие при сдаче молока, руководители хозяйств считают важным укрепить прямые связи сельхозпредприятий с заготовительными организациями. Приемка молока непосредственно на ферме с окончательным определением качества продукции помогла бы устранить большинство проблем.

Не отработан процесс заготовки козьевого сыра. Продажа его хозяйствами носит бессистемный характер. Оценивает качество и устанавливает цену в одностороннем порядке частник-заготовитель. Специалисты хозяйства в большинстве своем не владеют методикой определения качества сыра; цены на него низкие, поэтому нет заинтересованности в улучшении дела.

Предприятия, поставляющие технику, оборудование, обычно отвечают за комплектность и качество своей продукции, дают консультации по установке, эксплуатации, интересуются мнением специалистов хозяйства о характеристиках техники. Вместе с тем и в этой сфере есть потери: они связаны с недостаточно качественным техническим сервисом, монополизмом поставщиков услуг этого вида.

4. Издержки заключения контракта:

$$\text{Изк} = \text{ПР} + \text{КТ} + \text{УЮ}, \quad (4)$$

где КТ – стоимость расходных материалов на оформление договора;

УЮ – оплата услуг юриста.

5. Издержки мониторинга:

$$\text{Им} = \text{УБ} + \text{УМ} + \text{ТР}, \quad (5)$$

где УБ – оплата услуг бухгалтера (выписка счетов и т. д.);

УМ – оплата услуг менеджера;

ТР – оплата услуг транспорта.

Транспортные (внешние и внутренние перевозки сырья, комплектующих и готовой продукции) затраты подразделяются на организационные, обеспечивающие бесперебойную работу транспорта, взаимоувязку возможности и необходимости полноты его загрузки; технические, включающие стоимость транспортных средств, цехов и подъездных путей и затраты на персонал транспортных подразделений – его набор, оплату труда.

6. Издержки спецификации и защиты прав собственности:

$$\text{Исзпс} = \text{ГП} + \text{УСП} + \text{УЮ} + \text{ШП}, \quad (6)$$

где ГП – оплата госпошлины;

УСП – оплата услуг судебных приставов (7 % от суммы иска);

ШП – штрафы, пени, неустойки (0,3 % от суммы недоплаты за каждый день).

Более сложный процесс – это управление трансакционными издержками, которое является одним из звеньев в системе механизма финансового управления оборотными средствами. Затруднения связаны с выделением трансакционных издержек из совокупности затрат сельхозпредприятия, поскольку в бухгалтерском учете такой элемент расходов не предусмотрен. Кроме того, высокая доля этих издержек носит внезаконный характер.

Разработанный нами классификатор затрат в качестве эксперимента был предложен пяти типичным для зернопроизводящей отрасли сельскохозяйственным предприятиям Новоаннинского района, имеющим в сложившейся практике разнообразные формы контрактов по сбыту зерна, приобретению минеральных удобрений и горючего и заинтересованным в совершенствовании договорных отношений. В течение года на предприятиях часть издержек была учтена бухгалтерами как прямые затраты по заключению договоров (представительские расходы, связанные с предварительными переговорами; оплата услуг торговых агентов; командировочные расходы), а часть затрат была извлечена эмпирическим путем из общей суммы смешанных затрат. Результаты расчетов представлены в столбце 2 таблицы 2, где трансакционные издержки по каждому элементу характеризуются относительной величиной в расчете на 1 т зерна. Два хозяйства применили долгосрочный тип контракта по реализации зерна, и с учетом прогнозных объемов в течение 5 лет нами были рассчитаны трансакционные издержки, исходя из фактически произведенных предприятиями расходов в основном до заключения договора. Эти данные представлены в столбце 3 таблицы 2.

Таблица 2

**Уровень транзакционных издержек сельскохозяйственных предприятий
Новоаннинского района Волгоградской области ***

| Транзакционные издержки сельскохозяйственных предприятий Новоаннинского района | Уровень затрат, руб./т зерна | |
|---|------------------------------|-----------------|
| | до внедрения рекомендаций | после внедрения |
| 1 | 2 | 3 |
| Издержки, возникающие до заключения сделки | | |
| <i>I. Издержки поиска информации, ее обработки и хранения:</i> | | |
| - расходы на рекламу | – | – |
| - покупка периодических печатных изданий (покупка информационных баз, в том числе подписка, семинары, литература) | 0,32 | 0,29 |
| - содержание отдела маркетинга | 13,90 | 9,26 |
| - оплата услуг торговых агентов | | 16,00 |
| - командировочные расходы | 0,48 | 0,32 |
| - оплата услуг связи (телефон, Internet) | 1,00 | 0,84 |
| <i>II. Издержки ведения переговоров:</i> | | |
| - представительские расходы, связанные с предварительными переговорами | – | 0,09 |
| - оплата услуг торговых агентов | | 2,30 |
| - командировочные расходы | 0,53 | 0,38 |
| <i>III. Издержки измерения качества:</i> | | |
| - затраты на контролирующий персонал | 1,54 | 1,40 |
| - затраты на специальное оборудование, лабораторные проверки измерительных приборов и их обслуживание | – | – |
| - накладные расходы отдела технического контроля | – | – |
| - затраты по проведению сертификации с целью подтверждения того, что продукт или услуга соответствует определенным стандартам или техническим условиям: сертификат соответствия | 15,00 | 12,00 |
| <i>IV. Издержки заключения контракта:</i> | | |
| - представительские расходы, то есть расходы на заключение и оформление контрактов | 0,08 | 0,15 |
| - стоимость расходных материалов на оформление договора | 7,00 | 5,00 |
| - оплата услуг юриста | 1,11 | 0,85 |
| Издержки, возникающие после заключения сделки | | |
| <i>V. Издержки мониторинга</i> | 1,98 | 1,52 |
| <i>VI. Издержки сертификации и защиты прав собственности:</i> | | |
| - карантинные сертификаты, протоколы на тяжелые металлы, санпаспорт | 40,00 | 38,00 |
| - оплата услуг юриста | 10,00 | 0,10 |
| - оплата госпошлины | 0,20 | 0,09 |
| - оплата услуг судебных приставов | 0,10 | – |
| - штрафы, пени, неустойки | 0,50 | 0,07 |
| <i>VII. Издержки в форме недополученной выручки</i> | – | – |
| Итого | 93,74 | 88,66 |

* Составлено автором.

Из таблицы 2 следует, что уровень транзакционных издержек в исследуемых сельскохозяйственных предприятиях Новоаннинского района Волгоградской области после внедрения рекомендаций по оптимизации типа контракта и удлинению продолжительности контрактных взаимоотношений с постоянными партнерами снижается на 5,42 % и приближается к уровню удельных транзакционных издержек в агрохолдингах.

Таким образом, построенная нами классификация транзакционных издержек аграрных формирований на основе этапов заклю-

чения контракта позволяет внести ясность в вопрос об их количественной оценке как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Предложенный алгоритм группировки и расчета транзакционных издержек будет способствовать их идентификации и организации мониторинга как за каждым элементом, так и за общей их суммой, что даст возможность получать объективную информацию о размерах расходов по заключению долгосрочных контрактов (на долю таких расходов приходится свыше четверти общих затрат).

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Формулы с 1 по 6 разработаны автором и опубликованы в его монографии (см.: [7]).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варакута, С. А. Управление качеством продукции : учеб. пособие / С. А. Варакута. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 207 с.
2. Капелюшников, Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 90 с.
3. Кузьминов, Я. За пределами рынка: институты управления трансакциями в сложном мире / Я. Кузьминов, М. Юджевич // Вопросы экономики. – 2010. – № 1. – С. 82–98.
4. Лебедева, Н. Н. Институциональная экономика. Лекции, тесты, задания : учеб.-метод. пособие / Н. Н. Лебедева. – Волгоград : Волгогр. науч. изд-во, 2004. – 176 с.
5. Нестеренко, А. Н. Экономика и институциональная теория / А. Н. Нестеренко. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 415 с.
6. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
7. Перекрестова, Л. В. Финансовое управление оборотными активами и контрактными отношениями агроформирований / Л. В. Перекрестова, Л. В. Попова, Ю. В. Кусмарцева. – Волгоград : Волгогр. гос. с.-х. акад., 2007. – 184 с.
8. Попов, Е. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии / Е. Попов, А. Сергеев // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 103–116.

9. Стиглер, Дж. Дж. Экономическая теория информации. Теория Фирмы / Дж. Дж. Стиглер. – СПб., 1995. – 529 с.
10. Стукач, В. Управление трансакционными издержками в АПК / В. Стукач // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 3. – С. 18–20.
11. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат : CEV Press, 1996. – 702 с.
12. Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории : пер. с англ. / Д. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
13. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты : пер. с англ. / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
14. Aoki, M. Managerialism revisited in the light of bargaining-game theory / M. Aoki // International Journal of Industrial Organization. – 1983. – Vol. 1. – P. 1–21.
15. Coase, R. H. The Problem of Social Cost / R. H. Coase // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3. – P. 1–44.
16. Dahlman, C. J. The Problem of Externality / C. J. Dahlman // Journal of Law and Economics. – 1979. – Vol. 22. – P. 62–141.
17. Kay, N. M. The Emergent Firm: Knowledge, Ignorance and Surprise in Economic Organization / N. M. Kay. – L. : Macmillan, 1984. – 215 p.
18. Matthews, R. C. O. (1986) The Economics of Institutions and the Sources of Growth / R. C. O. Matthews // Economic Journal. – 1996. – Dec. – P. 903–910.
19. Popov, E. V. Forms of Opportunism between Principals and Agents / E. V. Popov, V. L. Simonova // International Advances in Economic Research. – 2006. – Vol. 12, N. 1. – P. 115–123.

**TRANSACTION COSTS MINIMIZATION IN AGRICULTURE
IN THE CONTEXT OF LONG-TERM CONTRACTS**

Yu. V. Kusmartseva

The author works out a classification and an algorithm for quantitative estimation of transaction costs of agrarian units. The author offers the ways to minimize the transaction costs of agrarian units by concluding long-term contracts.

Key words: long-term contract, classifications of transaction costs, algorithm for estimating transaction costs, managing contractual relationship in agriculture.