

ной ими сельскохозяйственной продукции, материально-техническом обеспечении. Значительной сферой фермерской кооперативной, как предпринимательской деятельности должна стать высокоразвитая и хорошо отлаженная кредитная кооперация, выступающая составной частью общенациональной банковской сети.

Главные причины, тормозящие развитие свободного предпринимательства в аграрной сфере деятельности состоят в: неустойчивости законодательной базы, несоблюдении исполнительной властью требований конституции по созданию равных условий для субъектов всех форм собственности, предвзятое отношение к частному сектору со стороны налоговых и других контролирующих органов, множественность валютных курсов, сложная налоговая система, высокая ставка арендной платы и др.

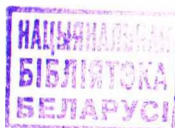
Для устранения негативных причин разрабатываются программы государственной поддержки предпринимательства в Республике Беларусь. Целью программы государственной поддержки предпринимательства является увеличение вклада предпринимательского сектора в ВВП страны путем дальнейшего количественного и качественного роста предпринимательского сектора, расширения правового пространства, совершенствования и развития его инфраструктуры, финансового, информационного, научно-методического обеспечения и подготовки предпринимательского кадров.

К. К. ШЕБЕКО, канд. экон. наук

## **РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В СТРАНАХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Темпы и результативность рыночных преобразований во многом обусловлены развитием соответствующей инфраструктуры. Одни авторы включают в состав инфраструктуры лишь торгово-посреднические организации, что резко суживает понятие рыночной инфраструктуры и сводит его к инфраструктуре товарных рынков [1]. Другие авторы, напротив, предлагают расширенную трактовку рыночной инфраструктуры, включая в нее наряду с рыночными институтами систему органов центрального и регионального управления, обеспечивающих регулирование экономики [2]. Соглашаясь в целом с такими подходами, следует заметить, что основной интерес для изучения генезиса рыночной инфраструктуры представляют следующие вопросы:

а) в каких случаях предприятиям - производителям самостоятельно продвигать свой товар, формируя соответствующие подразделения, а в каких воспользоваться услугами субъектов хозяйствования, представляющих рыночную инфраструктуру?



в) чем с научной точки зрения обусловлен размер фирмы, относящейся к рыночной инфраструктуре, и каковы причины ее образования?

Как нам представляется, оставив без ответа эти вопросы, невозможно претендовать на научность анализа рыночной инфраструктуры и, следовательно, разработку адекватных мер экономической политики. Для упрощения анализа представляется целесообразным использовать «узкую» трактовку понятия рыночной инфраструктуры

На наш взгляд, ответить на эти вопросы можно, если использовать введенное в экономическую литературу Рональдом Коузом (Ronald Coase) понятие «транзакционные издержки». Под этим термином принято понимать издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта [3]. Используя предложенный Уильямсоном [4] подход, основанный на хронологии сделки, транзакционные издержки можно классифицировать следующим образом: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки заключения контракта, издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки защиты от третьих лиц.

Коуз показал, что существование транзакционных издержек влечет за собой появление фирм для организации связей, которые могли бы совершаться посредством рыночных транзакций. Критерием появления фирмы является меньшая величина внутрифирменных издержек в сравнении с издержками рыночных транзакций. Таким образом, транзакционные издержки в качестве методологической предпосылки позволяют анализировать формирование институтов, представляющих рыночную инфраструктуру как целостную экономическую систему. Это положение доказывается тенденциями развития рыночной инфраструктуры, которые сложились в странах с развитой экономикой рыночного типа. Анализируя вторую половину двадцатого века, можно выделить несколько этапов развития торгово-распределительной деятельности.

В начале 50-х годов торговля продовольствием и сопутствующими товарами была представлена в основном мелкими предприятиями, основанными на семейной собственности. Оптовая торговля характеризуется небольшими базами с незначительным ассортиментом товаров. Мегалополисы имеют небольшое количество крупных универсальных магазинов.

Для второго этапа (конец 50-х – начало 60-х годов) характерно развитие сети небольших магазинов, принадлежащим крупным фирмам. Торговые сети также основывались и на добровольных соглашениях независимых торговых предприятий. В этот же период появляются супермаркеты, применяющие систему самообслуживания. В связи с автомобилизацией прослеживается тенденция их размещения на ок-

ришах городов.

*Третий этап* (начало 60-х годов) характеризуется появлением первых крупных торгово-закупочных баз. Предпосылкой для этого послужила компьютеризация управления складским хозяйством. В свою очередь, благодаря огромной мощности данных баз стало возможным появление крупных объединений супермаркетов. Супермаркеты приобретают статус филиала объединения.

В этот же период появляются гипермаркеты, совмещающие функции оптовой и розничной торговли.

*Четвертый этап*, начавшийся в 70-е годы, характеризуется бурным ростом объединений, образовавшихся на предыдущем этапе, вследствие развития технологий и использования автоматизированных систем управления. Имеют место и добровольные объединения предпринимателей при сохранении их независимости.

*Пятый этап* (вторая половина 70-х годов) характеризуется взаимопроникновением и взаимным поглощением существующих объединений, что способствует их быстрому укрупнению. Параллельно развивается деловая практика по снабжению формирующихся крупных торговых сетей.

*Шестой этап*, который начался со второй половины 70-х годов, характеризуется появлением нового типа магазина, который предлагает ограниченный выбор товара по очень низким ценам.

Например, во Франции, где организация торговли признается самой эффективной, торговля продовольствием представлена 8 группами, четыре из которых обеспечивают 72 % всех продаж в стране [5].

Анализируя эти тенденции с помощью обычной теории цен невозможно сформулировать четкую концепцию, объясняющую отмеченные выше процессы. С точки зрения же основных положений упомянутой выше концепции Коуза происходящие процессы вполне логичны. Возникшие сети и объединения выполняют свои функции с меньшими издержками, чем вытесненный ими рынок. А если им это не удастся, то существует возможность вернуться к услугам открытого рынка.

Предлагаемый подход позволяет пересмотреть сложившиеся представления о рыночных преобразованиях в странах с переходной экономикой исходя из особой роли институтов в этом процессе. Как заметил Веблен, институты являются результатом процессов, происходивших в прошлом, и в силу этого обстоятельства выступают в качестве факторов инерции. Таким образом, задаются «рамки» последующего развития [6].

На происходящие процессы весьма существенное влияние оказывает государственное регулирование. Например, налог с продаж увеличивает издержки на рыночные транзакции и не применяется к аналогичным транзакциям внутри фирмы [7], т.е. он может рассматриваться

как причина возникновения фирмы и фактор ее роста.

Таким образом, *институциональная* концепция раскрывает причины существования фирм, являющихся объектами рыночной инфраструктуры, и научно объясняет причины их роста или уменьшения размеров. Размер фирмы увеличивается, когда дополнительные трансакции организуются не через рыночные механизмы, а самой фирмой. Фирма становится меньше, когда она отказывается от организации таких трансакций и использует рыночные механизмы. Важным обстоятельством выступает и возможность эффективного государственного регулирования процессов рыночных преобразований путем прямого и косвенного воздействия на формирование рыночных институтов.

#### Литература

1. Баскин А. И. О торговой инфраструктуре рынка средств производства // Экономика и математические методы. 1992. Т. 28, вып. 3.
2. Муханова Е. Б. Теоретические основы и пути формирования рыночной инфраструктуры. М.: ИЭ РАН, 1994.
3. Рональд Коуз. Фирма, рынок и право // США: экономика, политика, идеология. 1993. №1. С. 93.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отнесенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
5. Ключаков В. А., Мельников Д. И. Организация оптовых продовольственных рынков: теория, методология, практика. Т. 1, 2. М., 1999. 233с.
6. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 203.
7. Рональд Коуз. Фирма, рынок и право // США: экономика, политика, идеология. 1993. №2. С. 89.
8. Севрук В. Г. Посредники и рынок // Деньги и кредит. 1992. №12.

В. Г. ЛИННИК, доктор экон. наук, профессор  
Киевский национальный экономический университет

## РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА УКРАИНЕ

Бухгалтерский учет на каждой ступени общественного развития обусловлен соответствующим хозяйственным механизмом, процессы которого он отражает и контролирует. Этот механизм в значительной степени определяет цели и задачи учета и контроля.

Поскольку в учете отражаются реальные экономические процессы, хозяйственные операции, действующие экономические взаимоотношения между хозяйствующими субъектами, то вполне закономерно, что учет в своем построении должен отражать их в полном объеме. Исходя из этого мы считаем, что переходному периоду экономики к рыночным отношениям должен соответствовать и переходный период в построении учета. Учет не может как отставать от реально функцио-