

На правах рукописи

**ВИНОГРАДОВА МАРИЯ ЮРЬЕВНА**

**ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В  
ЛОГИСТИКЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Специальность 08.00.05 – Экономика управления народным  
хозяйством (логистика)

**АВТОРЕФЕРАТ**  
диссертации на соискание ученой степени кандидата  
экономических наук

Санкт-Петербург - 2002

Диссертация выполнена в Санкт-Петербургском государственном  
университете экономики и финансов

Научный руководитель: кандидат экономических наук  
доцент Парфенов А.В.

Официальные оппоненты: доктор экономических наук  
профессор Соколов Д.В.  
кандидат экономических наук  
доцент Микитьянц С.Р.

Ведущая организация: Санкт-Петербургский государственный  
технологический институт –  
(Технический Университет)

Защита состоится « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2002 г. в « \_\_\_\_ » часов на  
заседании диссертационного совета Д 212.237.08 при Санкт-  
Петербургском государственном университете экономики и финансов  
по адресу: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая 21.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке университета.  
Автореферат разослан « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2002 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета

Светуных С.Г.

## I. ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И ВЫВОДЫ ДИССЕРТАЦИИ

Вновь возникший интерес к транзакционным издержкам обусловлен их высоким уровнем как в странах с развитой экономикой, так и с развивающейся экономикой. По оценкам западных экспертов, удельный вес транзакционных издержек в совокупных затратах фирмы составляет при их функционировании на традиционных рынках от 1,5 до 5%, а при выходе на новые рынки сбыта - увеличивается до 10-15%. Значительная доля транзакционных издержек в развитых странах вызвана ростом количества потенциальных субъектов хозяйственных связей, а, следовательно, и числа осуществляемых ими транзакций. В тоже время, в странах с переходной экономикой высокий уровень транзакционных затрат обусловлен также и тем, что в них до сих пор еще не отработан механизм взаимодействия между государственными органами и субъектами предпринимательства. В развивающихся странах, в том числе и в России, проблема состоит в том, что основную часть затрат государства на судебную и правоохранительную деятельности несет сам экономический агент. Кроме того, большое влияние на состав и структуру транзакционных издержек оказывают особенности рынков сбыта конкретной продукции. В диссертационной работе специфика формирования транзакционных издержек в нашей стране рассмотрена на примере деятельности российских калийных предприятий.

В отечественной калийной промышленности, в постсоветский период ее развития, произошли существенные изменения, как правило, негативного характера, обусловленные разрушением единого народно-хозяйственного комплекса, разрывом старых хозяйственных связей, сокращением платежеспособного спроса и уменьшением объемов потребления калийных удобрений на внутреннем рынке. Все это привело к тому, что перед каждым отечественным калийперерабатывающим предприятием стала проблема поиска и выбора потенциальных контрагентов для реализации производимой ими калийной продукции за рубежом. А это, в свою очередь, вызвало существенное увеличение размера транзакционных издержек, рост их удельного веса в структуре совокупных затрат и нерациональное распределение по этапам хозяйственной связи. В сложившихся условиях возникает потребность поиска и применения наиболее эффективного инструментария для совершенствования структуры и объема транзакционных издержек на различных этапах хозяйственной связи на рынке калийных удобрений. По нашему мнению, к их числу, прежде всего, относят методы логистики, бенчмаркинга и информационные технологии. Использование логистического подхода позволит минимизировать общие затраты фирмы, в том числе рациона-

лизировать ее транзакционные и логистические издержки. Бенчмаркинг предлагается использовать с целью определения и выбора наиболее эффективных управленческих, организационных и экономических решений, способствующих снижению как транзакционных, так и других видов затрат, повышению качества товаров и услуг, а также усилению конкурентных преимуществ калийных предприятий. Внедрение информационных технологий позволит бизнес-субъектам сократить транзакционные издержки на взаимодействие со своими контрагентами – продавцами, покупателями и/или коммерческими посредниками, а также, за счет улучшения работы своих структурных подразделений, снизить внутрифирменные транзакционные издержки.

Недостаточная проработка теоретических вопросов и практического опыта использования вышеназванных рыночных инструментов отечественными предприятиями калийной промышленности подтверждают актуальность выбранной темы диссертационной работы.

Из общего содержания работы на защиту выносятся следующие ее положения.

В специальной экономической литературе достаточно большое внимание уделяется теории транзакционных издержек и определению сущности самих транзакций. В диссертационной работе, рассмотрев самые разнообразные точки зрения в отношении содержательной основы экономической категории «транзакция», были сформулированы следующие выводы. Во-первых, транзакции в зависимости от характера отражаемых ими отношений могут быть внешними и внутренними. Во-вторых, внешние транзакции характеризуют специфику взаимоотношений фирмы с другими хозяйствующими субъектами и органами управления предпринимательской деятельностью, а внутренние транзакции формируются внутри фирмы в процессе взаимодействия ее структурных подразделений и/или работодателя и работников. В-третьих, внешние транзакции являются важнейшими элементами хозяйственной связи, а цель их осуществления заключается в достижении взаимной выгоды коммерческой сделки. Следовательно, внешние транзакции могут рассматриваться в виде комплекса работ, осуществляемых с целью установления, поддержания и реализации хозяйственной связи при условии достижения ее субъектами взаимной коммерческой выгоды.

В диссертационном исследовании подробно рассмотрены внешние транзакции, поскольку именно они наиболее полно характеризуют специфику и этапность установления хозяйственных связей. В процессе их формирования большое внимание отводится поиску потенциальных контрагентов сделки, выбору непосредственных ее участников, разработке и заключению договоров, а также контролю за исполнением дого-

ворных отношений. Осуществление всех перечисленных операций, как правило, связано со значительными затратами времени и финансовых средств. В экономической науке денежная часть этих затрат получила название транзакционных издержек. В настоящее время сформулировать «единственно верное» определение транзакционных издержек не представляется возможным из-за их широкого видового состава. Место и значение транзакционных издержек в общей структуре затрат предприятия характеризует схема, изображенная на рис. 1.

В отношении определения оптимальной величины транзакционных издержек существуют самые различные точки зрения. Так, например, по мнению отдельных специалистов, к транзакционным издержкам неприменим критерий минимизации, и позитивной считается тенденция к их увеличению. Другой точки зрения придерживаются специалисты, считающие, что величина транзакционных издержек должна быть минимальна. Это позволит снизить себестоимость производимой продукции или оказываемых услуг, а, следовательно, повысить их конкурентоспособность на рынке.

На наш взгляд, при определении оптимального объема транзакционных издержек должен использоваться дифференцированный подход. Их плановое увеличение может происходить только на первых двух этапах хозяйственной связи и лишь в масштабах, ограниченных бюджетом фирмы, что в дальнейшем позволит свести к минимуму транзакционные издержки на последующих ее этапах, а также совершенствовать структуру общих затрат по осуществлению хозяйственной связи. Именно такое распределение транзакционных издержек приведет, в конечном итоге, к сокращению совокупных затрат на изготовление и реализацию продукции и будет способствовать повышению ее конкурентоспособности на рынке.

Механизм формирования транзакционных издержек по этапам хозяйственной связи рассмотрен на примере отечественных предприятий калийной промышленности. Исторически сложилось, что добыча калийсодержащего сырья и основной выпуск калийных удобрений на территории бывшего СССР осуществлялись в Российской Федерации и в республике Беларусь, в результате чего их материально-техническая база формировалась как единый производственный комплекс. Проведенное в диссертации исследование позволяет выделить следующие особенности установления хозяйственных связей отечественными предприятиями-производителями на рынке калийных удобрений и формирования их транзакционных издержек:

- с переходом на рыночные отношения были разрушены старые, традиционные хозяйственные связи, сложившиеся в калийной промыш-

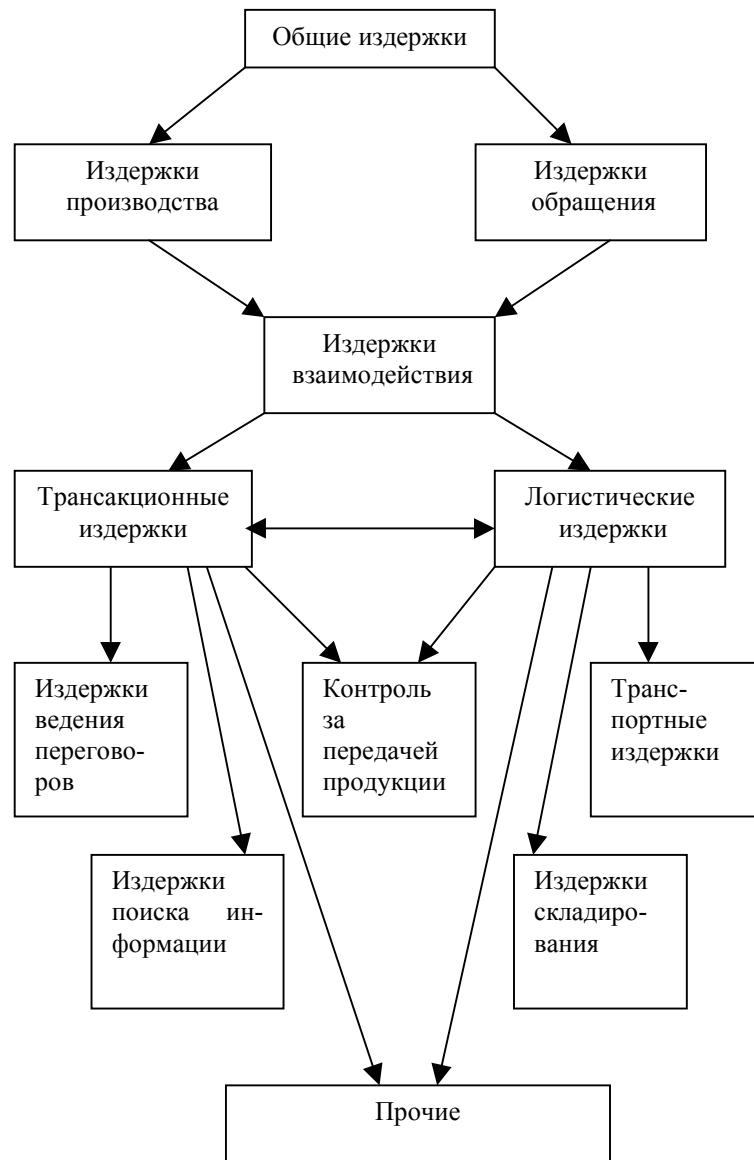


Рис. 1. Место транзакционных издержек в общей структуре затрат предприятия

ленности в период функционирования командно-административной системы управления. На внешнем рынке это произошло в результате прекращения централизованных поставок калийных удобрений на экспорт, на внутреннем рынке - из-за неплатежеспособности отечественных сельскохозяйственных предприятий, и, как следствие этого, резкого уменьшения объемов потребления калийных удобрений;

- значительное снижение платежеспособного спроса на калийные удобрения на внутреннем рынке, произошедшее в 1990-х гг., обусловило необходимость изучения потребностей мирового калийного рынка. В результате этого перед всеми отечественными калийперерабатывающими предприятиями стала проблема поиска и выбора потенциальных контрагентов для реализации калийной продукции за рубеж, что привело к существенному увеличению их транзакционных издержек;

- в начале 1990-х гг. российские и белорусские посреднические структуры достаточно успешно реализовывали калийные удобрения на западном рынке, главным образом, за счет установления на них низких цен. Однако, принятые странами ЕЭС в 1992 г. антидемпинговые меры по отношению к отечественным производителям калийных удобрений значительно затруднили их выход на европейский рынок;

- негативные последствия перехода к рыночным отношениям обусловили необходимость интеграции отдельных направлений экономической деятельности российских и белорусских калийперерабатывающих предприятий. В результате чего, в 1993 г. ими была создана «Международная калийная компания», ее основная цель заключалась в восстановлении хозяйственных связей с зарубежными контрагентами и регулировании экспортных потоков калийных удобрений;

- потребность в воссоздании хозяйственных связей на внутреннем рынке и повышении конкурентоспособности отечественных калийных удобрений явилось основной причиной усиления интеграционных тенденций и создания в 1994 г. российско-белорусского Союза производителей и экспортеров калия и соли. Основной целью деятельности СПЭКС являлось достижение оптимальной загрузки производственных мощностей при ограниченном объеме внутреннего рынка. Предполагалось, что его создание позволит российским и белорусским калийперерабатывающим предприятиям уменьшить как транзакционные, так и логистические издержки.

Калийсодержащее сырье может рассматриваться как часть природных ресурсов, добыча, переработка и заготовка которых предопределяется природно-климатическими условиями и имеет ярко выраженный географический характер. Торговля калийными удобрениями, а

также внешнеторговые операции, не возможны без осуществления соответствующих логистических процессов, связанных, прежде всего, с их складированием, хранением и транспортировкой. Исходя из этого, можно утверждать о значительном влиянии географии размещения калий-содержащего сырья на мировую торговлю калийными удобрениями. В специальной экономической литературе симбиоз географии и логистики, достигаемый при изучении особенностей формирования рынка природно-сырьевой продукции, характеризуется понятием геологистика.

Проведенный в диссертационной работе анализ показал, что в 2000 году на внутренний рынок бывшего СССР было поставлено чуть менее 20% калийных удобрений, а экспортировано - около 80%, при этом их удельный вес в мировом экспорте составил 27%. Геологистическая структура экспортных поставок калийных удобрений России и Беларуси выглядит следующим образом: наибольший удельный вес в ней имеют страны Азии - 56,6% (при этом в Китай поставляется 24,7%, а в Индию - 13,6% «российских» калийных удобрений), вторым по величине регионом является Латинская Америка - 17%, затем следуют страны Западной и Центральной Европы - соответственно 7% и 11,1%, доля остальных регионов в сумме составляет чуть более 8%.

Изучение структуры мирового рынка калийных удобрений, позволило определить основные направления рационализации транзакционных издержек отечественных калийдобывающих предприятий, а выявленные особенности установления хозяйственных связей и формирования транзакционных издержек в калийной промышленности, дали возможность разработать рекомендации по усилению конкурентных преимуществ российских производителей калийных удобрений.

Потребность в повышении конкурентоспособности товаров и услуг калийных предприятий обуславливает необходимость сокращения их затрат, складывающихся как в процессе производства, так и в сфере товарного обращения. Одним из наиболее эффективных инструментов рационализации транзакционных и логистических издержек калийных предприятий, образующихся при осуществлении рыночных транзакций, является бенчмаркинг. В диссертации бенчмаркинг характеризуется как активная деятельность всего персонала предприятия, направленная на поиск конкурентных преимуществ во внешней среде, оценку их эффективности, обучение на лучших примерах ведения бизнеса (не зависимо от его размера, сферы применения и географического положения), а также внедрения выявленных новшеств на собственном предприятии. В диссертационной работе были разработаны соответствующие методические рекомендации по использованию инструментария бенчмаркинга на различных этапах хозяйственной связи. На первых двух этапах хозяйст-



венной связи, где осуществляется сбор информации, поиск и выбор контрагентов, уточнение условий договора и его заключение, рационализация транзакционных издержек может быть достигнута тремя различными способами: путем передачи второстепенных бизнес-функций на аутсорсинг; применения «сервисного бенчмаркинга» или мультимедийных технологий. Механизм «сервисного бенчмаркинга» может использоваться в сфере логистики для совершенствования структуры затрат калийных предприятий. Сущность и особенности его применения раскрыты в третьей главе диссертационной работы.

На этапе передачи товарно-материальных ценностей от поставщика к получателю формируются логистические издержки, для успешного проведения «бенчмаркинга логистики» необходимо: выявление и применение на практике прогрессивных форм хранения и доставки калийных удобрений; использование услуг сторонних организаций для выполнения логистических функций; изучение и адаптация существующих систем управления товарными и производственными запасами, разработанных «передовыми» фирмами; рационализация процедур таможенного оформления экспортируемых калийных удобрений.

При осуществлении контроля за передачей калийных удобрений рекомендуется проводить бенчмаркинг путем: использования механизма «тактического контроля», цель которого заключается в управлении отклонениями от плана и оповещении вышестоящего руководства о необходимости принятия коррективных мер; проведения предварительного юридического анализа содержания договора и последующего анализа данных по его выполнению с применением специализированных компьютерных программ; обеспечения внутрифирменного планирования с учетом принятых договорных обязательств.

При применении мер экономической ответственности, позитивные результаты бенчмаркинга могут быть реализованы путем выполнения следующих основных действий: использования электронных баз данных и других эффективных форм и способов получения необходимой информации в области нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности; получения платных юридических консультаций, в том числе и через сеть Интернет; изучения практики арбитражного суда и т.п.

На шестом этапе, при проведении расчетов за переданные калийные удобрения, возможна дифференциация инструментария бенчмаркинга по сферам применения. Так, например, в сфере внутренней торговли бенчмаркинг может осуществляться путем изучения и использования оптимальных схем финансовых расчетов за поставку товаров или оказания услуг, разработанных российскими специалистами на основе 2

части ГК РФ (с применением платежных поручений, аккредитивов, чеков, платежных требований, векселей), а также «передового» опыта страхования финансовых рисков. В сфере внешней торговли - путем изучения и адаптации к российским условиям методов оптимизации финансовых расчетов, применяемых фирмами из индустриально развитых стран (использование трансфертных цен, хеджирования валютных рисков и т.п.) В сфере электронной торговли - путем изучения возможностей электронных платежных систем, и выбора наиболее эффективных для контрагентов средств платежа.

Седьмой этап хозяйственной связи – «контроль за выполнением расчетов» - по своему содержанию аналогичен четвертому. Наряду с выше перечисленными новшествами бенчмаркинга, могут также применяться различные виды контроля за обеспечением своевременности и полноты взаиморасчетов. На заключительном этапе, при применении мер экономической ответственности за несоблюдение условий расчетов, рекомендуется осуществлять бенчмаркинг: преимуществ факторинга; существующих схем финансирования под уступку денежного требования, реализуемых, в том числе, путем заключения договора цессии; практики разрешения арбитражных споров и т.п.

Помимо инструментария бенчмаркинга при установлении и реализации хозяйственных связей могут также использоваться наиболее эффективные разработки в области информационных технологий. Особенности и стратегии их применения калийными предприятиями подробно рассмотрены в диссертации в третьей главе.

В результате проведенного исследования, были разработаны поэтапные стратегии использования информационных технологий отечественными калийными предприятиями, предусматривающие формирование электронных информационно-коммерческих систем на рынке калийных удобрений. В рамках данных стратегий условно выделено пять основных этапов. На первом этапе калийным предприятиям следует компьютеризировать все свои подразделения и установить систему Интранет, на базе которой, в дальнейшем будут автоматизированы их внутрифирменные транзакции. На втором этапе предлагается российским и белорусским калийным предприятиям перевести все свои внутренние бизнес-процессы на электронный уровень, используя в первую очередь системы управления ресурсами предприятия, процессами снабжения, производством, складированием и документооборотом для рационализации внутрифирменных информационных потоков. На третьем этапе считаем целесообразным создать систему Экстранет, объединяющую информационные потоки предприятия, производящего калийные удобрения, его филиалов и основных торговых посредников. Это позво-

лит им оперативно реагировать на изменение потребностей как внутреннего, так и внешнего рынка; управлять поставками; оптимально распределять калийные удобрения по региону и т.п. На следующем этапе, рекомендуем отечественным калийным предприятиям либо принять участие в деятельности существующих универсальных электронных торговых площадок (ЭТП), либо совместно с отечественными предприятиями-производителями минеральных удобрений и другой химической продукции, а также с их торговыми посредниками организовать собственную ЭТП, функционирующую по типу «доска объявлений». На пятом этапе, предлагается сформировать международную Интернет-биржу минеральных удобрений. В рамках, которой возможно не только размещение информации о покупке и продаже калийных удобрений, но и заключение договоров на поставку. Учредителями Интернет-биржи могут выступить ведущие мировые производители минеральных удобрений, в том числе и отечественные калийные предприятия.

Именно такая организация электронного межфирменного взаимодействия позволит рационализировать транзакционные издержки всех участников хозяйственной связи, а продавцам также расширить рынок сбыта калийных удобрений.

В диссертации на конкретном примере рассматривается влияние информационных технологий на сокращение объема транзакционных издержек и совершенствование их структуры. В табл.1 приводятся данные, характеризующие фактическую структуру затрат производственных предприятий и их торговых посредников, функционирующих на рынке калийных удобрений. При этом в качестве последних рассматриваются дочерние торговые фирмы, созданные отечественными калийными предприятиями для продвижения выпускаемой ими продукции на внутреннем рынке.

Как видно из табл. 1, удельный вес производственных затрат калийных предприятий составляет 79%, а у торговых посредников - 44,6%. При этом в их составе у калийпроизводящих предприятий преобладают затраты на покупку сырья, материалов и амортизационные отчисления, в то время как у трейдеров - на заработную плату административно управленческого персонала.

Согласно данным табл. 1 доля транзакционных и логистических издержек предприятий-производителей калийных удобрений в общей структуре затрат составляет соответственно 4% и 5%. Низкий уровень этих статей расходов у калийпроизводящих предприятий объясняется, прежде всего тем, что основные функции по сбыту выпускаемой ими продукции передаются на аутсорсинг дочерним торговым структурам. В результате чего, совокупный объем транзакционных и логистических

Таблица 1

Структура издержек предприятий-производителей и торговых посредников в калийной промышленности

| Структура издержек                                 | Предприятия-производители калийных удобрений | Торговые посредники |
|--|--|---------------------|
| Производственные издержки                          | 79%  | 44,6%               |
| Транзакционные издержки в т.ч.                     | 4%   | 24,6%               |
| Издержки по поиску информации и выбора контрагента | 2,5%   | 4,2%                |
| Логистические издержки в т.ч.                      | 5%   | 26,4%               |
| Издержки организации товародвижения                | 1%   | 6,5%                |
| Издержки складирования                             | 2%   | 8,7%                |
| Издержки транспортировки                           | 2%   | 11,2%               |
| Внепроизводственные издержки                       | 12%  | 4,4%                |
| Итого издержек                                     | 100%   | 100%                |

затрат у трейдеров значительно выше, чем у предприятий-производителей: удельный вес транзакционных издержек составляет 24,6%, а логистических – 26,4%.

По экспертным оценкам, использование информационных технологий и формирование электронных информационно-коммерческих систем даст возможность дочерним торговым структурам калийных предприятий сократить транзакционные и логистические издержки соответственно на 12% и 11% от общей величины этих затрат. Кроме того, существенным образом улучшится структура транзакционных издержек по этапам хозяйственной связи.

Таким образом, использование в диссертации разработанных стратегий позволит сократить как внутренние транзакционные издержки, в результате чего повысится эффективность внутрифирменного взаимодействия в компании, так и рационализировать внешние транзакционные затраты, связанные с установлением хозяйственной связи.

## II. ВКЛАД АВТОРА В ПРОВЕДЕННОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Цель и задачи исследования. Целью исследования является определение и разработка наиболее эффективных методов управления транзакционными затратами российских калийперерабатывающих предприятий, использование которых позволит сократить их объем и рациона-

лизировать структуру в разрезе основных этапов хозяйственной связи на рынке калийных удобрений.

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие основные задачи:

- исследовать отличительные черты и этапность установления хозяйственных связей в рыночных условиях;
- определить теоретические основы формирования транзакционных и логистических издержек по этапам хозяйственных связей;
- рассмотреть сущность и видовую характеристику транзакций и транзакционных издержек;
- изучить особенности установления хозяйственных связей на рынке калийных удобрений;
- рассмотреть геологистическую структуру мировой торговли калийными удобрениями;
- провести анализ транзакционных связей российских и белорусских калийных предприятий и показать особенности развития отечественной калийной промышленности;
- изучить интеграционные и дезинтеграционные процессы на рынке калийных удобрений;
- разработать предложения по использованию инструментария бенчмаркинга отечественными калийными предприятиями с целью рационализации их транзакционных затрат;
- предложить рекомендации по применению сервисного бенчмаркинга в логистике калийных удобрений;
- исследовать влияние и разработать стратегию использования информационных технологий при установлении хозяйственных связей в калийной промышленности.

Совокупность поставленных задач не охватывает всего комплекса вопросов об особенностях формирования транзакционных издержек в процессе установления хозяйственных связей в калийной промышленности, но позволяет, по нашему мнению, сосредоточить внимание на наименее изученных проблемах.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают российские и белорусские предприятия, добывающие и перерабатывающие калийсодержащее сырье, производящие калийную продукцию и ее основные потребители – прежде всего, сельскохозяйственные предприятия, а также торговые посредники. Предметом исследования являются проблемы и особенности формирования транзакционных издержек образующиеся в процессе установления хозяйственных связей на рынке калийных удобрений. Отдельные задачи диссертационной работы решены на отраслевом и региональном уровнях управления про-

изводством и коммерческим оборотом калийных удобрений. При этом отраслевые проблемы рассмотрены на примере деятельности основных российских и белорусских производителей калийной продукции - ОАО «Уралкалий», ОАО «Сильвинит» и ПО «Беларуськалий». Региональные проблемы установления транзакционных связей исследованы в процессе изучения геологической структуры поставок калийных удобрений в различные регионы мира.

Теоретической и методологической основой работы послужили результаты фундаментальных и прикладных исследований в области логистики и бенчмаркинга, управления транзакционными издержками и установления хозяйственных связей, организации производства и товарного обращения на рынке калийных удобрений, макроэкономики и экономико-математического моделирования как российских, так и зарубежных ученых и специалистов. Широкое использование в диссертации получили законодательные и другие нормативно-правовые акты Российской Федерации, отечественный и зарубежный опыт функционирования калийперерабатывающих предприятий, результаты международных и региональных научно-практических конференций, сведения о производственной и коммерческой деятельности калийных предприятий, содержащиеся на корпоративном сайте Международной ассоциации по производству удобрений, отчеты о научно-исследовательских работах Всероссийского научно-исследовательского института Галургии (г. Санкт-Петербург), Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, других высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов России. Для решения прикладных задач использовались данные официальной и отраслевой статистики.

Исследование строилось с применением принципов системного подхода, приемов экономического анализа и прогнозных оценок, логистического моделирования деятельности калийных предприятий.

### III. СТЕПЕНЬ НОВИЗНЫ И ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Научная новизна исследования и выносимые на защиту результаты заключаются в следующем:

- разработаны методические подходы к формированию транзакционных издержек по этапам хозяйственной связи, предусматривающие возможность их увеличения на первом и втором и сокращение на последующих ее этапах;
- выявлены и исследованы особенности установления хозяйст-

венных связей и формирования транзакционных издержек в калийной промышленности, позволившие разработать рекомендации по повышению конкурентоспособности отечественных производителей калийных удобрений;

- определены основные направления перемещения межстрановых товарных потоков на основе использования инструментария геологистики, и разработаны предложения по рационализации транзакционных и логистических издержек отечественных калийных предприятий;

- разработаны методические рекомендации по использованию инструментария бенчмаркинга на различных этапах хозяйственной связи с целью уменьшения совокупной величины транзакционных и логистических затрат российских производителей калийных удобрений;

- разработаны поэтапные стратегии использования информационных технологий отечественными калийными предприятиями и формирования информационно-коммерческих систем на рынке калийных удобрений, предусматривающие рационализацию их транзакционных затрат.

По совокупности научных результатов исследование носит общеметодический и одновременно прикладной характер. Оно направлено на определение и разработку наиболее эффективного инструментария по совершенствованию структуры и размера транзакционных затрат на различных этапах хозяйственной связи на рынке калийных удобрений.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что применение предложенного в диссертации инструментария логистики и бенчмаркинга, а также информационных технологий позволит значительно уменьшить транзакционные и логистические издержки отечественных калийных предприятий, что, в конечном счете, приведет к сокращению себестоимости калийных удобрений и повышению их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке.

Апробации результатов работы. Основные положения и результаты исследования прошли апробацию на постоянно действующей Научной сессии профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (1999 г., 2000 г., 2001 г.), Хабаровского государственного технического университета (2000 г.), Санкт-Петербургского филиала таможенной академии им. В.Б. Бабкова (1999 г.). Наиболее важные теоретические аспекты диссертационного исследования используются при обучении студентов факультета Коммерции по специальности 061400 – «Коммерция» в СПбГУЭФ.

Публикации. По теме исследования опубликованы следующие научные работы:

1. Виноградова М.Ю. Особенности регулирования потоковых процессов в сфере внешней торговли // Роль таможенной службы в условиях переходного периода/ Тезисы доклада международной научно-практической конференции, 18-19 марта 1999г. СПб: СПб им. В.Б. Бобкова филиал РТА. 1999. – С. 130-133. (0,2 п.л.).
2. Виноградова М.Ю. Бенчмаркинг логистики // Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 1998 г. 19-23 апреля 1999г. Краткие тезисы докладов. Часть 1. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – С. 56. (0,1 п.л.).
3. Виноградова М.Ю. Евлоев Д.К.-С. Состояние и регулирование внешнеторговых потоковых процессов в Российской Федерации // Инфраструктура рынка: проблемы и перспективы. Ученые записки. Вып. 4. /РГЭА. Ростов н/Д, 1999. – С. 90-100. (авторских листов 0,3 п.л.).
4. Виноградова М.Ю. Теоретические аспекты логистизации хозяйственных связей и формирования транзакций // Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 1999 года. Факультет коммерции. Март-апрель 2000 года: Сборник докладов. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – С. 73-74. (0,1 п.л.).
5. Виноградова М.Ю. Распределение транзакционных издержек по этапам хозяйственной связи // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении: Сборник научных трудов. Выпуск № 2 / Под ред. Д.В. Соколова и Н.Н. Погостинской. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – С. 151-153. (0,2 п.л.).
6. Виноградова М.Ю. Сущность и основные направления логистического бенчмаркинга // Логистика и проблемы эффективности: Межвузовск. сб. научн. тр. / Самарск. гос. эконом. акад. – Самара, 2000. – С. 19-22. (0,2 п.л.).
7. Виноградова М.Ю. Особенности применения бенчмаркинга в логистике // Проблемы развития экономики Дальнего Востока на современном этапе: Материалы международной научно-практической конференции: Часть 3. – Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. техн. ун-та, 2000. – С.161-165. ( 0,3 п.л.).
8. Парфенов А.В., Виноградова М.Ю. Бенчмаркинг логистического процесса // Экономика и управление производством: межвуз. сб. – СПб: Изд-во СЗГТУ, 2000. – С. 45-49. (авторских листов 0,1 п.л.)
9. Виноградова М.Ю. Анализ транзакционных связей российских и белорусских калийдобывающих предприятий // Экономика и управление производством: межвуз. сб. вып. 3 –СПб: Изд-во СЗГТУ, 2001. – С. 143-146. (0,2 п.л.).
10. Виноградова М.Ю. Особенности формирования хозяйствен-



ный связей отечественных производителей калийных удобрений // Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2000 года. Факультет коммерции и маркетинга. Март-апрель 2001 года: Сборник докладов. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – С. 20-21. (0,1 п.л.).

11. Виноградова М.Ю. Геологистическая структура мирового рынка калийных удобрений // Экономика и управление производством: межвуз. сб. вып. 2 –СПб: Изд-во СЗГТУ, 2001. – С. 93-96. (0,3 п.л.).