

Северо-Казахстанский государственный университет
им. М. Козыбаева
ул. А. С. Пушкина, 86, Петропавловск, 150000, Казахстан

Омский государственный аграрный университет
им. П. А. Столыпина
Институтская пл., 2, Омск, 644008, Россия
E-mail: bykov47@yandex.ru

**РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК
В ЗЕРНОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ СЕВЕРО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ
ЗА СЧЕТ СОВРЕМЕННЫХ БИРЖЕВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ
(В РАМКАХ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ)**

Рассматриваются современное состояние электронной биржевой торговли зерном в Казахстане. Выявлены проблемы электронной торговли, ее преимущества и недостатки в условиях Северо-Казахстанской области. Разработана схема взаимодействия участников электронных торгов и модель агропромышленного кластера. Рассчитана эффективность реализации зерна через электронную товарную биржу и ее влияние на размер транзакционных издержек предприятий зернового подкомплекса.

Ключевые слова: транзакционные издержки, зерновой подкомплекс Северо-Казахстанской области, электронная биржа, кластер.

В рамках реализации Программы по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2010–2014 гг. предусматривается увеличение объемов реализации зерна и продуктов его переработки через товарные биржи. Правительством Казахстана утвержден перечень биржевых товаров и минимального размера представляемых партий, которые реализуются через товарную биржу¹. В перечне указано 12 видов товара, среди которых пшеница и ячмень. В постановлении указано, что перечень не распространяется на государственные ресурсы зерна.

Биржевой рынок Казахстана очень молод. Мало участников знают о всех преимуществах биржевой торговли. В нашем случае это особенно актуально, поскольку исторически сложилось так, что работники сельского хозяйства и агросектора в целом слабо осведомлены о возможностях современного финансового рынка. В настоящее время в Республике Казахстан действует 8 товарных бирж: АО «Товарная биржа “Евразийская торговая система”» (Алматы), АО «Универсальная товарная биржа “Астана”», АО «Международная товарная биржа “Казахстан”» (Астана), АО «Товарная биржа Жамбылской области» (Тараз), АО «Казахстанская товарная биржа» (Астана), АО «Международная универсальная товарная биржа “Diamond”» (Тараз), АО «Казахстанская международная товарно-сырьевая универсальная биржа “Ел казына”» (Астана), АО «Международная универсальная товарная биржа “Astana Gold KZ”» (Астана).

Основная часть биржевых торгов пшеницей приходится на АО «Товарная биржа “Евразийская торговая система”» (ЕТС), которая была учреждена в 2008 г. региональным финансовым центром Алматы (РФЦА) и ОАО «Фондовая биржа РТС» (РТС) в Алматы.

¹ Правила торговли на АО «Товарная биржа “Евразийская торговая система”» ETS товарная биржа. Алматы, 2011. URL: <http://fs.ets.kz/files/52>

Оборот по зерну за 2010 г. в секции сельскохозяйственной продукции составил 2,5 млн т зерна, или 55 млрд тенге. В секции срочного рынка за 2010 г. было заключено 7 000 фьючерсных контрактов на пшеницу 3-го и 4-го классов объемом 511 тыс. т, или 8,8 млрд тенге. Общий объем торгов «ЕТС» с начала проведения первых торгов (т. е. с 30 марта 2009 по 1 сентября 2010 г.) составил 123,8 млрд тенге, оборот в объемах – 5,7 млн т зерновых. Результаты торгов ежедневно в режиме онлайн публикуются на сайте.

На бирже ведутся не только спот-торги, но и фьючерсы, а также совершаются сделки репо. На спотовых торгах ежедневно формируется справедливая цена на наличный товар, которая трансформируется в биржевой индекс. В идеале это исключает ценовой сговор крупных участников рынка (от которого они сами же зачастую потом страдают) и дискриминацию мелких и средних производителей. Фьючерсы дают возможность реального краткосрочного планирования производства и облегчают возможность кредитования. Срочный рынок дает возможность производителю зерна застраховаться от падения цен. Форвардный контракт обладает гибкостью и позволяет точно продать или купить нужный объем в любую дату в будущем, но имеет ряд серьезных недостатков: невозможно перепродать контракт, отсутствуют гарантии исполнения контракта сторонами сделки. Избавиться от этих недостатков позволяет фьючерсный контракт, согласно которому каждая сторона сделки должна внести гарантийное обеспечение в виде денежных средств. Для выполнения всех этих условий должна появиться третья сторона в сделке или организатор торгов – биржа, которая разрабатывает и определяет, сколько и какого товара содержит фьючерсный контракт, как происходит поставка товара, сколько и когда вносится гарантийное обеспечение.

Для более формального анализа структуры издержек на электронных биржах выделим четыре основных черты интернет-коммерции [1]:

- отсутствие необходимости пребывания покупателя и продавца в одно и то же время в одном и том же месте для осуществления транзакции;
- доступность информации, требуемой для заключения сделки;
- двусторонняя направленность информации;
- глобализация рынков благодаря отсутствию политических и географических препятствий.

Система электронной торговли решает следующие задачи:

- создает условия для свободного информационного обмена;
- формирует информационные банки о субъектах рынка;
- включает в хозяйственный и коммерческий оборот научно-технический и предпринимательский потенциал и ресурсы всех участников;
- сокращает транзакционные затраты при реализации;
- осуществляет мониторинг состояния рынков;
- ведет исследования по изучению и улучшению функционирования сети электронной торговли;
- оказывает консалтинговую помощь;
- уменьшает риск при заключении сделок;
- формирует систему страхования сделок и механизмов взаимного доверия и гарантий между участниками;
- создает условия для формирования цивилизованной рыночной среды [1].

Кроме того, через биржи возможно осуществление электронных государственных закупок зерна АО «НК Продкорпорация».

Можно выделить определенные проблемы электронной торговли (рис. 1). Среди них:

- общие, связанные не только с электронными государственными закупками, но и со сферой электронной торговли в целом;
- организационные, характерные именно для электронных государственных закупок.

Общие проблемы, связанные со сферой электронной торговли в целом:

1. В настоящее время в Казахстане не разработаны в необходимой мере основы законодательства в области электронной торговли.

2. Бухгалтерский учет и налогообложение электронной торговли имеют ряд специфических особенностей, которые не находят подтверждения в действующем законодательстве.

3. Личность партнера и подлинность электронных документов не всегда могут быть установлены с достаточной степенью достоверности, что порождает безнаказанный оппортунизм.

4. Согласование условий нестандартных контрактов при обмене электронными документами часто оказывается труднее, чем при обычных переговорах.

5. Отсутствует инфраструктура бизнеса (транспорт, логистика, сервисные услуги и проч.), соответствующая условиям глобализации и доступности электронной торговли (в результате купить товар у поставщика из другого региона можно, но доставка этого товара будет сопряжена с очень высокими издержками).

6. Отсутствие систематических статистических данных о биржевой торговле затрудняет потенциальным клиентам ориентацию в сложившейся ситуации и анализ динамики биржевых показателей.

7. Отсутствует система оценки и измерения качества предлагаемой продукции, адекватная новым условиям торговли, при которых у партнеров нет возможности визуально оценить качество товара.

8. Имеют место значительные инвестиционные и технологические риски (сбои в электронной системе могут полностью парализовать торги).

9. Проблема унификации регламентов. Необходима разработка в едином стандарте регламентов организации и проведения тендеров.

10. Проблемы прозрачности, повышения общей культуры осуществления закупок, снижения роли человеческого фактора.

Право	Культура
Неполнота законодательства в области электронной торговли	Консервативность участников зернового рынка СКО (навыки и привычка работать по старинке)
Неучтенная в законодательстве специфика бухгалтерского учета и налогообложения	Различие в бизнес-культуре у партнеров различных стран
Неполнота информативно-правовых актов, регулирующих использование электронной цифровой подписи	Доминирование в бизнесе отношений, основанных на социальных связях
Инфраструктура	Технология
Низкий уровень развития материальной (в частности транспортной сети) и информационной инфраструктуры	Высокие технологические риски
Отсутствие унифицированных, детализированных стандартов качества	Необходимость совершенствования программного обеспечения
Слабая развитость систем крупномасштабной логистики	Отсутствие единых технологических стандартов деятельности торговых площадок

Рис. 1. Проблемы электронной торговли

Далеко не все участники зернового рынка были готовы воспринять современные методы ведения торговли. И тот факт, что цена сделки, совершенной на бирже в электронном виде, становится мгновенно доступной всем участникам рынка (только цена, а не контрагенты по сделке) вызвал сильнейшее сопротивление дельцов от зернового рынка, которые привыкли работать за наличный расчет и обирать сельхозтоваропроизводителей.

В настоящее время товаропроизводители Северного Казахстана могут продавать зерно по следующим каналам реализации (в скобках цена закупа пшеницы 3-го класса).

1. Производитель (КФХ) (22 000 тг/т) – АО «НК Продкорпорация»; производитель (ТОО) (25 000 тг/т) – АО «НК Продкорпорация».

2. Производитель (КФХ) (17 000 тг/т) – торговцы зерном (18100 тг/т) – элеватор; производитель (ТОО) (22 000 тг/т) – торговцы зерном (23 000 тг/т) – элеватор.

3. Производитель (КФХ) (17 000 тг/т) – торговцы зерном (18 100 тг/т) – трейдер-экспортер (19 300 тг/т); производитель (ТОО) (22 000 тг/т) – торговцы зерном (23 000 тг/т) – трейдер-экспортер (24 200 тг/т).

4. Производитель (КФХ) (17 000 тг/т) – перерабатывающие предприятия (17 900 тг/т); производитель (ТОО) (22 000 тг/т) – перерабатывающие предприятия (22 700 тг/т).

5. Производитель (КФХ) (18 000 тг/т) – городские и сельские рынки; производитель (ТОО) (22 400 тг/т) – городские и сельские рынки.

6. Производитель (ТОО) – элеватор – биржа (25 600 тг/т).

Электронная процедура закупок позволяет увеличить эффективность торгов и снизить транзакционные издержки.

Во-первых, для поставщиков снижаются издержки участия. Предоставление сопроводительной документации по закупкам (ходатайств, предложений, договоров, предварительных заказов, счетов, платежных ведомостей и проч.) в электронном виде с использованием общепринятых стандартов расширяет и упрощает процедуру обмена информацией между сторонами. Теперь поставщикам гораздо проще найти информацию и подать заявку (достаточно заполнить заявку по электронному шаблону и послать ее по Интернету; таким образом, географическая удаленность уже не имеет значения).

Во-вторых, для поставщиков снижаются временные, информационные и географические издержки входа на рынок.

В-третьих, снижаются организационные издержки как для организаторов электронных торгов, так и для поставщиков за счет снижения затрат на согласования деталей контракта, более оперативной доставки продукции, возможности детализации товаров и отсутствия необходимости формирования лотов (что позволяет снизить цены).

Процедура электронных торгов повышает эффективность государственных закупок, поскольку низкие издержки участия и низкие издержки входа на рынок закупок позволяют принимать участие в торгах поставщикам из отдаленных регионов, а также мелким предприятиям, что в рамках «бумажных» процедур практически невозможно. Возможность формирования базы данных по объемам закупок создает предпосылки к более обоснованному формированию местных бюджетов. Значительное уменьшение злоупотреблений чиновников из-за угрозы разоблачения. В частности, при государственных закупках через электронные рынки невозможны такие проявления оппортунизма со стороны организаторов конкурса, как:

- несоответствие цены на товар, установленной в результате конкурса, его реальной закупочной цене (то же касается и объемов продукции);
- дискриминация участников конкурса (например, снятие с конкурса кого-то из участников по непонятным причинам).

Рассмотрим схему взаимодействия участников электронных торгов в процессе заключения сделок купли-продажи зерна (рис. 2).

Торги могут осуществляться в двух режимах. Режим торговли $T + 0$:

- двойной, встречный аукцион;
- адресные сделки;
- сделки с обратным выкупом;
- стандартный лот – 65 т, 650 т (по зерновым);
- 100 % предварительное депонирование денежных средств и товара;
- поставка осуществляется передачей зерновых расписок.

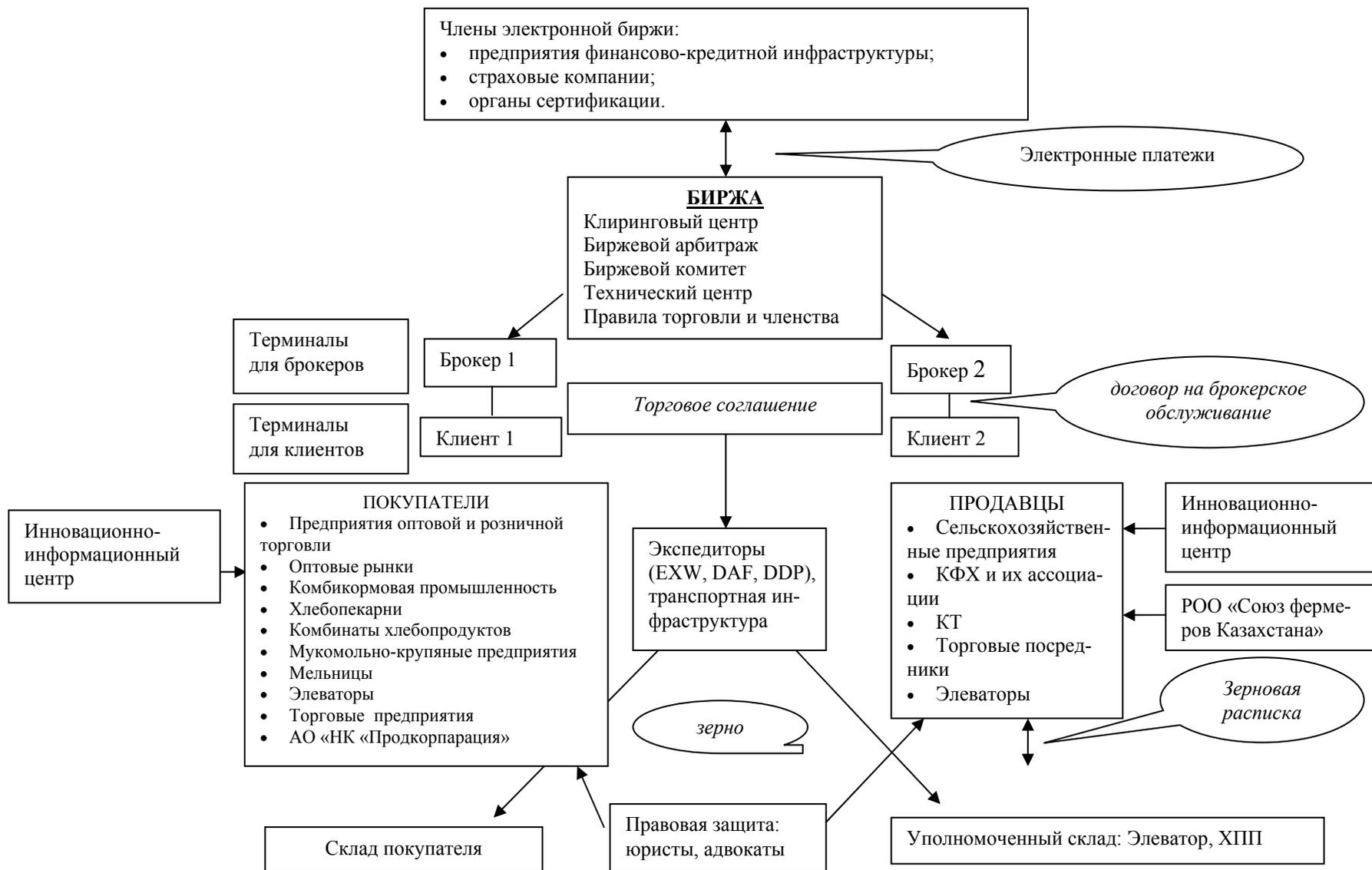


Рис. 2. Схема взаимодействия участников электронных торгов

Режим классической биржевой торговли:

- торги без обеспечения;
- только адресные сделки;
- возможность выставления котировок (предложений) на покупку / продажу товара;
- срок проведения расчетов по сделке оговаривается сторонами в момент ее заключения;
- стороны по заключенной сделке обязаны согласовать между собой все существенные условия проведения расчетов по сделке, оформив их в надлежащей форме в сроки, установленные Правилами торговли Биржи [2];
- расчеты по сделкам осуществляются участниками торгов – контрагентами по сделкам самостоятельно (без биржевого клиринга).

Торговля на бирже ведется через брокеров, с которыми необходимо заключить договор и внести на свой торговый счет у брокера денежные средства. Эти денежные средства используются в качестве гарантийного обеспечения для покупки или продажи фьючерсных контрактов. Если контракт закрывается обратной сделкой, то сумма гарантийного обеспечения освобождается, и ее можно свободно вывести. Следует отметить, для того, чтобы выставить свои объемы на биржевой площадке, достаточно подписать контракт с брокерской конторой и задепонировать зерновую расписку в банке. Комиссия биржи и брокера в размере не более 1,5 % оплачивается только после совершения сделки. Минимальная партия для ячменя и пшеницы составляет 600 т.

Как считает председатель правления АО «Товарная биржа «Евразийская торговая система»» (ЕТС) Курмет Оразаев, «имеющиеся на сегодня современные биржевые инструменты и технологии не являются достаточным условием для развития эффективной биржевой торговли зерновыми. Существующее положение вещей фактически блокирует развитие полноценного рынка зерна и других видов сельхозпродукции в Казахстане, без которого невозможно развитие биржевой торговли, в то же время не обеспечивая в полной мере решение задачи продовольственной безопасности страны и всего комплекса социальных проблем аграрного сектора» [3].

Основные принципы биржевой торговли, такие как прозрачное ценообразование, создание равного доступа потребителей к товарам, в данном конкретном случае не работают. Цены на бирже и цены на реальном рынке существенно разнятся (табл. 1). Особенно это заметно, когда на местах тонна пшеницы стоит 53 000 тенге. Действует практика закупа зерна у крестьян по ценам ниже рыночных в добровольно-принудительном порядке.

Чтобы частично решить вышеизложенные проблемы, мы предлагаем использовать электронную биржевую торговлю в сочетании с кластерной политикой, что позволит:

1) максимально нивелировать «слабые места» электронной биржи;

2) посредством электронной торговли снизить транзакционные издержки и повысить экономическую эффективность деятельности агроформирований, входящих в состав кластера.

Рассчитав индексы финансовой устойчивости, инвестиционной активности, ресурсной обеспеченности, корпоративного развития, трудовых ресурсов и развития инфраструктуры, мы определили сводный индекс конкурентоспособности сельского хозяйства областей Республики Казахстан, рассчитанный как произведение всех частных индексов конкурентоспособности. Произведенные расчеты показали, что наиболее конкурентоспособной по агропромышленному производству из всех областей Казахстана является Северо-Казахстанская область (индекс 0,61 против 0,44 среднереспубликанского), где преимущества достигаются по всем шести основным частным показателям конкурентоспособности, а следовательно, развитие агропромышленного сектора и создание на его базе кластера можно считать одним из ведущих направлений региональной экономической политики области.

Таблица 1

Стоимость поставочных контрактов на срочном рынке ЕТС на 2 марта, тенге/т*

Пшеница	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август
3-го класса	47 000	45 000	47 500	45 750	47 000	49 500
4-го класса	34 800	35 400	35 500	39 500	39 600	40 840

* В России на Национальной товарной бирже 1 марта ближайшие мартовские фьючерсы по пшенице 3-го класса стоили 6 384 руб./т; 4-го класса – 6 028 руб./т.

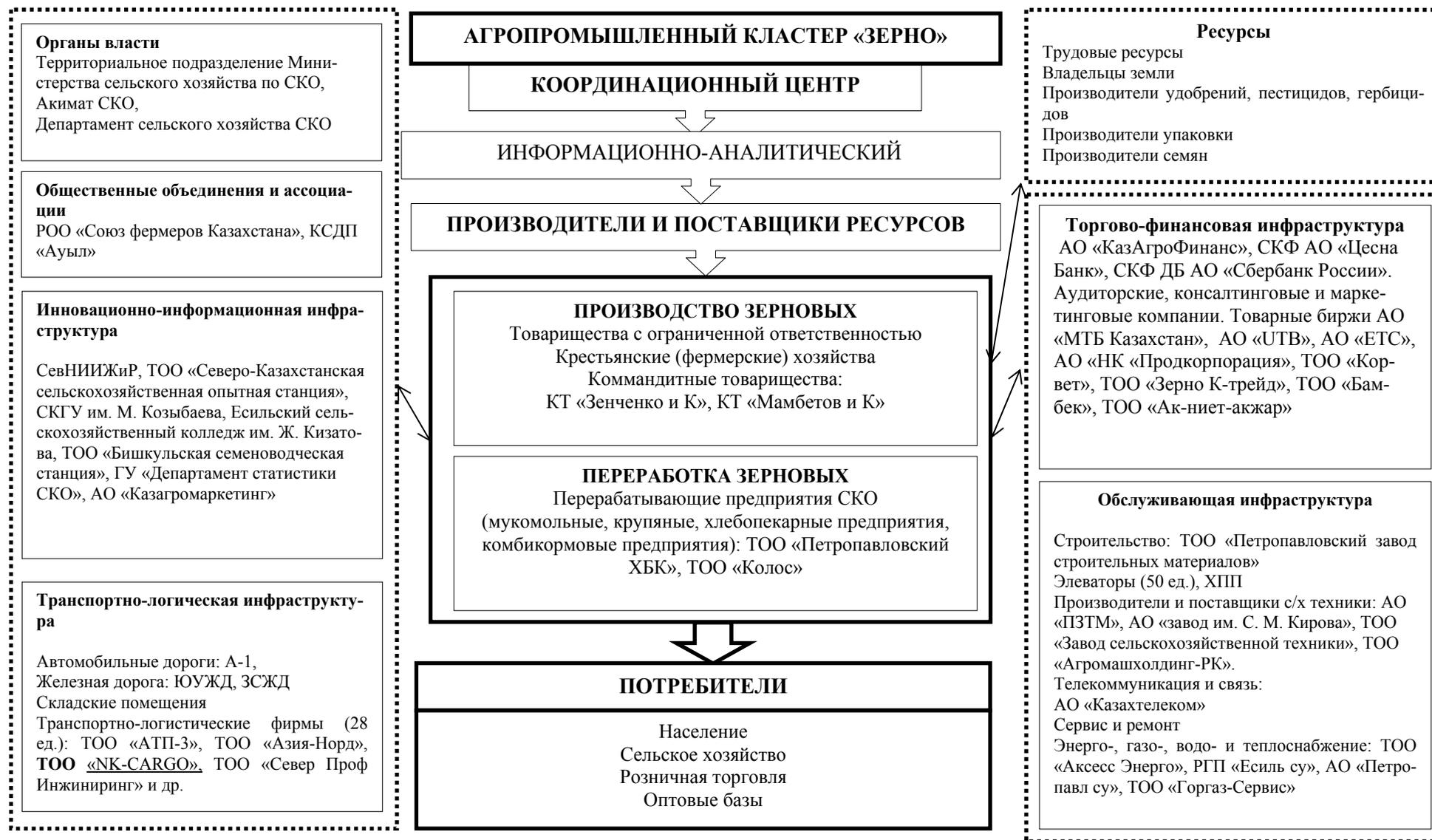


Рис. 3. Инновационная модель агропромышленного кластера «Зерно» Северо-Казахстанской области

Зерновой кластер Северо-Казахстанской области может быть создан в форме некоммерческого партнерства, основной целью которого будет являться координация деятельности членов кластера – субъектов, сотрудничающих в рамках кластера. Партнерство может носить название НП «Зерно». Мы разработали инновационную модель агропромышленного кластера «Зерно» (рис. 3).

Создание кластера «Зерно» позволит увеличить объемы электронной продажи зерна; объединить в единую систему производство, переработку и реализацию продукции на уровне области; упростить процесс согласования интересов и взаимодействия между партнерами по всей технологической цепочке; стабилизировать хозяйственные связи за счет упрощения взаиморасчетов между организациями, что будет способствовать улучшению финансового положения партнеров; усилить экономическое влияние участников объединения на развитие сырьевых зон производства зерна и его переработку и повысить конкурентоспособность.

Кластер должен решать все вопросы, связанные с конечными результатами производства, с выбором наиболее выгодных партнеров на внешнем рынке для кооперации и взаимодействия, а также определять четкую позицию в выборе используемых технологий в достижении необходимых стандартов по качеству выпускаемой на экспорт продукции, соответствующей требованиям мирового рынка, для реализации основной цели деятельности – получение максимальной прибыли.

Решение части вышеизложенных вопросов возможно лишь за счет применения агроформированиями электронной биржевой торговли.

Для создания действительно ликвидного, цивилизованного и прозрачного биржевого рынка необходимо, в первую очередь, участие крупных игроков, которыми могут стать государственные компании и корпорации, входящие в состав кластера «Зерно».

Современная ситуация на зерновом рынке области пока еще складывается не в пользу электронной торговли. Консервативность участников зернового рынка СКО, отсутствие навыков работы на бирже и нежелание изучать основы биржевой торговли порождает некомпетентность экономических субъектов в вопросах электронной коммерции. Поэтому первоочередной задачей в рамках кластера встает необходимость проводить обучение и информирование производителей зерна о современных инструментах биржевой торговли.

Покупатели и продавцы зерна, используя инструменты электронной биржевой торговли, уже сейчас получают экономию транзакционных издержек при заключении сделок, которые не могут предоставить другие формы оптовой торговли. Влияние электронных торгов на структуру транзакционных издержек представлено в табл. 2.

Таблица 2

Влияние электронных торгов
на структуру транзакционных издержек

Транзакционные издержки			Эффекты электронной коммерции
Информационные издержки	Издержки поиска информации	Покупатель	Значительное снижение издержек
		Продавец	Значительное снижение издержек
	Издержки оценки достоверности информации до совершения сделки	Покупатель	Снижение издержек для стандартизированных товаров
		Продавец	Снижение издержек для всех товаров
	Издержки оценки качества товаров и услуг		Выявление истинной информации при повторяющихся покупках. Информационные экстерналии от информированных покупателей
Издержки переговоров			Значительное снижение издержек
Издержки измерения			Значительное снижение издержек
Издержки спецификации и защиты прав собственности			Снижение издержек
Издержки оппортунистического поведения			Снижение издержек

Таблица 3

Показатели эффективности традиционных методов реализации пшеницы 3-го класса в Северо-Казахстанской области, в расчете на 1 000 т пшеницы 3-го класса, тыс. тенге

Показатели	КФХ	ТОО
Цена реализации пшеницы 3-го класса после уборки	18,6	22,55
Доход от реализации 1 000 т	18 600	22 550
Процент по банковскому депозиту за 6 мес. (10 %)	930	1127,5
Через 6 месяцев после уборки урожая		
Цена реализации пшеницы 3-го класса	36,09	36,09
Доход от реализации	39 090	36 090
Затраты на хранение	2 820	2 588
Доход от реализации с учетом затрат на хранение	33 270	33 502
Экономический эффект	+14 670	+10 952

Таблица 4

Показатели эффективности реализации пшеницы 3-го класса в Северо-Казахстанской области через электронную товарную биржу, в расчете на 1 000 т пшеницы 3-го класса, тыс. тенге

Показатели	ТОО	
	Спрос	Предложение
Цена реализации пшеницы 3-го класса после уборки	25,5	26,5
Доход от реализации 1 000 т	25 500	26 500
Процент по банковскому депозиту (10%)	1 235	1 284
Затраты:		
вознаграждение брокера	110	117
другие затраты	320	329
Экономическая эффективность	26 323	27 338
Через 6 месяцев после уборки урожая		
Цена реализации пшеницы 3-го класса	40	43
Доход от реализации	40 000	43 000
Затраты на хранение	2 590	2 590
Затраты:		
вознаграждение брокера	120	129
другие затраты	320	329
Доход от реализации с учетом всех затрат	36 970	39 961
Экономический эффект	+11 035	+12 997

Таким образом, электронная биржа позволит предприятиям кластера решить ряд проблем и сократить транзакционные издержки путем оптимизации коммерческих отношений между участниками, сокращения времени на поиск партнеров, организацию сделок, снижения издержек оппортунистического поведения и проч. Применение информационных систем на базе инновационных технологий позволит сократить уровень транзакционных издержек, при этом для зерновой подотрасли переход на использование информационных технологий дает значительную экономию по отношению к традиционным способам построения экономического взаимодействия.

Приведем расчет по обоснованию экономического эффекта продажи зерна через электронную товарную биржу по сравнению с традиционными методами реализации (табл. 3, 4).

Данные таблиц свидетельствуют, что при реализации зерна через электронную товарную биржу сразу после уборки урожая производитель получает доход с каждой тысячи тонн на 3 343–4 342 тыс. тенге больше, чем при продаже зерна традиционным методом. При реализации зерна через 6 месяцев после уборки урожая экономический эффект возрастает до 3 468–6 459 тыс. тенге с каждой тысячи тонн (3 468–6 459 тенге в расчете на 1 т).

Организация эффективной биржевой торговли зерновыми вне кластера также возможна, но только при решении государством трех основных задач.

Во-первых, внедрение принципиально новой системы государственных закупок, основанной на биржевых интервенциях.

Во-вторых, создание и реализация госпрограммы по стимулированию кооперации мелких фермерских хозяйств как по обеспечению их средствами производства (закуп семенного материала, минеральных удобрений, техники), так и реализации продукции.

В-третьих, это создание прозрачной системы государственных дотаций сельского хозяйства, обеспеченных комплексом законодательных и нормативных актов.

Для развития механизмов биржевой торговли в рамках кластера предлагаются следующие меры.

1. Расширить функции клиринговых центров или брокеров, закрепив за ними права и обязанности по продвижению зерна на рынке, разработанные Советом биржи.

2. Поощрять тех субъектов зернового рынка, которые будут торговать на бирже, компенсируя затраты на организацию торгов (субсидии или дотации от Министерства сельского хозяйства РК).

3. Усовершенствовать механизм поступления денежных средств при заключении сделки. Например, чтобы сделка не сорвалась, брать задаток с обеих сторон, рассчитанный клиринговым центром Биржи.

4. Разработать систему скидок на услуги биржи предприятий, функционирующих в рамках кластера.

Таким образом, при использовании инструментов биржевой торговли производители смогут сократить транзакционные издержки, получить за зерно реальную цену, повысить эффективность производства зерна, а в зерновой сектор будут привлечены средства для развития. Для решения вопросов формирования рынка зерна должны быть задействованы биржевые механизмы на основе перехода от сделок с наличным товаром к форвардным и фьючерсным операциям. Такая модель взаимодействия участников кластера предполагает наиболее полный учет интересов всех его участников.

Электронная торговля позволяет производителям в среднем сократить транзакционные издержки на 10–15 %, что означает увеличение прибыли на 50–100 %. Эффект экономии на издержках возрастает во времени, так как усиливается эффектом экономии на масштабе производства. В рамках кластера электронная биржа позволит субъектам аграрного рынка свести к минимуму:

1) внешние транзакционные издержки (представительские расходы, затраты на заключение сделки и др.);

2) транзакционные издержки в форме недополучения прибыли (невыгодная сбытовая цепочка);

3) неявные транзакционные издержки (затраты времени на поиск контрагентов и оппортунистическое поведение со стороны субъектов аграрного рынка).

Список литературы

1. Абуов К. К. Совершенствование управления затратами в сельскохозяйственных предприятиях. Кокшетау, 2005. 164 с.

2. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / Под ред. А. А. Аузана, П. В. Крючковой. М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002. 133 с.
3. *Аузан А.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // *Вопр. экономики.* 2001. № 5. С. 73–88.

Материал поступил в редколлегию 20.03.2012

А. А. Быков

**RESERVES OF LOWING OF TRANSACTION EXPENSES
IN THE GRAIN SUBCOMPLEX OF NORTH KAZAKHSTAN REGION
BY MODERN STOCK INSTRUMENTS (WITHIN THE FRAMEWORK OF CLUSTER POLITICS)**

In this article modern condition of electronic stock of grain trade in Kazakhstan is regarded. Problems of electronic trade, its advantages and disadvantages in the conditions of North Kazakhstan region are shown. The scheme of interaction of participants of electronic commerce and model of agro and industrial cluster was worked out. The effectiveness of grain realization by electronic stock and its influence to size of transaction expenses of grain subcomplex enterprises was calculated.

Keywords: transaction expenses, grain subcomplex of North Kazakhstan region, electronic stock, cluster.