

УДК 336.717:338.5

Прокопенко Я. Г.

yaroslavka0604@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9754-5055

аспірант, Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

ВПЛИВ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. У статті проведено дослідження трансакційних витрат підприємства. В основі даного дослідження лежить аналіз поняття «трансакційні витрати», їхньої ролі в процесі реалізації сільськогосподарської продукції та пошук шляхів оптимізації трансакційних витрат. Об'єктом дослідження є процес виникнення трансакційних витрат у процесі реалізації сільськогосподарської продукції. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів до дослідження трансакційних витрат. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. На основі проведеного теоретичного дослідження вивчено фактори виникнення трансакційних витрат підприємства. Визначено роль трансакційних витрат підприємства та способи їх оптимізації. Проаналізовано різні підходи та методи мінімізації трансакційних витрат підприємства. Визначено складники трансакційних витрат сільськогосподарського підприємства в процесі реалізації виробленої продукції. У рамках проведення теоретичного дослідження приведено класифікацію видів трансакційних витрат на збут продукції сільськогосподарських підприємств. Досліджено еволюцію трансакційних витрат у логістичній системі підприємства. У межах практичного аспекту досліджено процес реалізації сільськогосподарської продукції, а також визначено виникнення трансакційних витрат на кожному з етапів реалізації сільськогосподарської продукції. Із практичного погляду визначено недоліки в процесі реалізації сільськогосподарської продукції та місце виникнення трансакційних витрат. Здійснено дослідження впливу, а також пошук та аналіз шляхів оптимізації або уникнення трансакційних витрат на підприємствах сільського господарства, які займаються рослинництвом. Після проведеного теоретичного та практичного дослідження визначеної теми визначено метод оцінки та обліку трансакційних витрат. Проведене автором дослідження дало можливість розкрити роль та визначити вплив трансакційних витрат на ефективність реалізації сільськогосподарської продукції підприємства і напями подальших досліджень управління трансакційними витратами підприємства у сфері агропромислового комплексу.

Ключові слова: трансакція, трансакційні витрати, управління трансакційними витратами, трансакційні витрати сільськогосподарського підприємства.

Prokopenko Y. H.

yaroslavka0604@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9754-5055

Postgraduate, National Technical University of Ukraine

«Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky», Kyiv

THE INFLUENCE OF TRANSACTION COSTS ON THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTS SALE

Abstract. In this article, the author conducted a study of transaction costs of the enterprise. The basis of this study is the analysis of the concept of "transaction costs", their role in the sale of agricultural products and the search for ways to optimize transaction costs. The object of the study is the process of transaction costs in the process of selling agricultural products. The subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical approaches to the study of transaction costs. The theoretical and methodological basis of the study is the work of leading domestic and foreign scientists. Based on the theoretical study, the factors of transaction costs of the enterprise are studied. The author also identified the role of transaction costs of the enterprise and ways to optimize them. The article analyzes different approaches and methods of minimizing the transaction costs of the enterprise. The author identifies the components of transaction costs of an agricultural enterprise in the process of selling products. As part of the theoretical study, the classification of types of transaction losses on sales of agricultural products. The author also investigated the evolution of transaction costs in the logistics system of the enterprise. Within the practical aspect, the article examines the process of selling agricultural products, as well as identifies the occurrence of transaction costs at each stage of the sale of agricultural products. From a practical point of view, the shortcomings in the process of selling agricultural products and the place of occurrence of transaction costs are identified. The author conducted a study of the impact, as well as the search and analysis of ways to optimize or avoid transaction costs in agricultural enterprises engaged in crop production. After a theoretical and practical study of a particular topic, the method of estimating and accounting for transaction costs is determined. The study

conducted by the author made it possible to reveal the role and determine the impact of transaction costs on the efficiency of sales of agricultural products of the enterprise and to determine areas for further research on transaction management of the enterprise in the agro-industrial complex.

Key words: transaction, transaction costs, transaction cost management, transaction costs of an agricultural enterprise.

JEL Classification: D23

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2020-27-11>

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання спостерігається явище кризи усіх рівнів національного господарства, яка характеризується значною обмеженістю у доступі до економічних ресурсів, диспропорційністю розвитку регіонів, технологічною відсталістю, низькими показниками купівельної спроможності населення і результатами фінансово-господарської діяльності ринкових суб'єктів, зростанням недовіри до бізнесу та влади, постійними соціально-економічними трансформаціями. Сьогодні сільськогосподарські підприємства всіх рівнів – від фермерського господарства до агрохолдингів несуть значні витрати на дослідження ринку, пошук як постачальників, так і ринків збуту продукції. Контроль якості продукції, отримання сертифікатів, свідоцтв та ліцензій вимагають постійної затрати ресурсів. Окрім того, необхідно враховувати особливості ділової етики (або її відсутність на певних рівнях), асиметрію інформації та недобросовісність стейкхолдерів. Надзвичайну важливість у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств має етап реалізації продукції як один з основних, що прямо впливає на рентабельність. Саме тому виникає вагомість трансакційних витрат у процесі збуту, від яких залежать ефективність взаємовідносин між стейкхолдерами та фінансовий результат діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених у своїх працях досліджують питання трансакційних витрат: Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Коммонс, К. Ерроу, В. Кокорєв, Л. Базалієва, О. Шепеленко, Р. Капелюшников, Г. Клейнер, І. Макалюк та ін. Варто виділити В.А. Колодійчука та І.М. Паску та їх внесок у дослідження трансакційних витрат саме у сфері агропромислового комплексу. Аналіз праць дослідників показує, що значна увага приділяється загальнотеоретичним питанням трансакційних витрат. Однак, зважаючи на сучасні реалії, можна зробити висновок про те, що даний напрям потребує подальшого доопрацювання і розроблення з метою акцентування уваги на практичному значенні трансакційних витрат підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз впливу трансакційних витрат на ефективність реалізації сільськогосподарської продукції. Відповідно до зазначеної мети, у роботі поставлено та вирішено такі завдання: визначено складники трансакційних витрат, приведено класифікацію видів трансакційних витрат на збут продукції сільськогосподарських підприємств, проаналізовано еволюцію трансакційних витрат у логістичній системі, досліджено процес реалізації сільськогосподарської продукції, визначено виникнення трансакційних витрат на кожному з етапів реалізації сільськогосподарської продукції, здійснено пошук та проаналізовано шляхи оптимізації або уникнення трансакційних витрат у галузі сільського господарства та визначено метод оцінки та обліку трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння сутності та змісту трансакційних витрат, умов їх виникнення, значення, співвідношення з трансформаційними (виробничими) витратами є надзвичайно важливим у сучасних умовах господарювання. Важливо розуміти, що отримання вигід залежить не лише від загальної величини трансакційних витрат, а й від їх розподілу між учасниками економічних відносин.

Мінімізація трансакційних витрат – це одне з основних завдань топ-менеджменту компаній. За оцінками експертів, на деяких підприємствах витрати, пов'язані з трансакціями, перевищують виробничі в десять і більше разів. Причому нормальними умовами функціонування вважається співвідношення виробничих і трансакційних витрат 1:1 або 1:2. Сьогодні ні бухгалтерський, ні управлінський облік не виділяє категорію «трансакційні витрати». Ця категорія більш теоретична, ніж практична. На практиці використовують поняття «накладні витрати», які являють собою додаткові до основних витрати для забезпечення процесу діяльності підприємства. Варто відзначити, що накладні витрати не знаходяться в залежності від обсягу випуску продукції чи надання послуг. Трансакції є причиною виникнення накладних витрат, і через контроль трансакційних витрат можна контролювати накладні. Деякі економісти допускають існування поряд із реальним підприємством у традиційному розумінні паралельного «невидимого» підприємства, яке підтримує роботу основного. Для успішного управління «невидимим» підприємством необхідні знання основних видів трансакцій та вміння оперувати ними з мінімальними витратами.

Трансакційні витрати є складною категорією для оцінки, оскільки вони не завжди піддаються вимірюванню і це не дає змоги враховувати їх в процесі розрахунків та бюджетування.

Складники трансакційних витрат залежать від напрямку діяльності, розмірів, структури, спеціалізації, організаційно-правової форми підприємства, ступеня інтегрованості з іншими суб'єктами ринку, періодичності здійснення. За останнім критерієм трансакційні витрати поділяють на разові, умовно-постійні та умовно-змінні (табл. 1) [1].

Відсутність практичних методів та методик для оцінки й обліку трансакційних витрат реалізації сільськогосподарської продукції не дає змоги повною мірою ефективно будувати збутову політику підприємства. Виділення трансакційних витрат в окрему статтю дало б змогу спростити оцінку ефективності процесу реалізації продукції, розробляти та використовувати управлінські інструменти, спрямовані на підвищення ефективності роботи комерційного відділу та підприємства у цілому.

У процесі нашого дослідження не було визначено універсальної методики обліку трансакційних витрат

Види трансакційних витрат на збут продукції сільськогосподарських підприємств

Елементи економічних відносин сільськогосподарських підприємств	Трансакційні витрати з обслуговування діяльності сільськогосподарських підприємств		
	Разові	Умовно-постійні	Умовно-змінні
Виробничі	Формування відділу збуту (маркетингу), придбання основних і оборотних засобів для збутової діяльності, створення сайту	Дослідження ринку, формування портфеля замовлень, діяльність відділу маркетингу, інформаційне й транспортне забезпечення, технічне оснащення, підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення діяльності служби збуту, демонстраційні заходи	Сертифікація, стандартизація, підбір кваліфікованого персоналу, участь у спеціалізованих виставках і проєктах, митні процедури, реструктуризація відділу збуту підприємства у зв'язку зі зміною кон'юнктури ринку
Відносини спільної діяльності	Створення кооперативів, асоціацій товаровиробників	Координація діяльності, узгодження інтересів, членські внески	Розподіл ризиків від спільної діяльності
Грошово-розрахункові	Визначення маржі виробника, розміру передоплати за продукцію, можливості надання товарного кредиту	Здійснення поточних розрахунків із контрагентами	Накладення штрафних санкцій та стягнення збитків за невиконання контрактних зобов'язань
Договірні	Укладення контрактів	Підтримання зв'язків із партнерами; рекламна діяльність	Проведення переговорів із покупцями і постачальниками; представницькі витрати, післяпродажний супровід
Фінансові	Страховання експортних поставок продукції	Облікове забезпечення	Обслуговування договору страхування, розрахунок страхових, податкових і митних платежів, виправлення помилок
Цивільно-правові	Створення відділу правового забезпечення, розроблення типових договорів купівлі-продажу	Юридичний супровід діяльності, запобігання і виявлення фактів невиконання договорів купівлі-продажу контрагентами	Вирішення спірних питань у судовому порядку

реалізації сільськогосподарської продукції, що зумовлено складністю оцінки окремих категорій трансакційних витрат, а також значною кількістю їх класифікацій та визначень. Розроблення відповідної методики дало б змогу вирішити не лише проблему оцінки та обліку трансакційних витрат, а й визначити резерви або розробити заходи щодо їх мінімізації або ліквідації, де це можливо.

Складність обліку й оцінки трансакційних витрат реалізації сільськогосподарської продукції пов'язана з такими моментами: певна частина трансакційних витрат не відображається у фінансовому обліку і тому виключається можливість їх прямого вимірювання; значна кількість витрат, пов'язаних із комерційною сферою, відсутня в явному вигляді, тому їх неможливо врахувати, проте інформація відображається в регістрах управлінського обліку; в обліку відсутня окрема стаття для врахування трансакційних витрат бухгалтерського обліку; наявність у категоріях трансакційних витрат різномірних елементів, що ускладнює приведення їх до загального еквіваленту [2].

Виходячи з дослідження роботи комерційного відділу одного з найбільших українських агрохолдингів, процес реалізації поділяють на декілька етапів.

Розглянемо більш детально кожен з етапів та визначимо місця виникнення трансакційних витрат.

Планування реалізації. Значним резервом підвищення доходів підприємства є планування ефективних строків реалізації продукції. Ціни на сільськогосподарську продукцію під дією сезонності змінюються через зміну попиту і пропозиції впродовж року. При цьому спостерігається така закономірність: найнижчі ціни на ринку встановлюються одразу після збору врожаю.

Серед основних причин сезонності зернових та олійних культур можна виділити такі: відсутність або обмежені потужності силосів та складів для зберігання; досить висока плата за зберігання на елеваторних господарствах сторонніх організацій; вартість грошей у періоді; потреба в обігових коштах у господарств для проведення наступного після збирання врожаю етапу (збирання пізніших культур, обробка землі, проведення посівної кампанії озимих, закупівля насіння, добрив тощо). Саме тому аграрні підприємства в процесі планування мають передбачати строки реалізації продукції. На етапі планування трансакційні витрати виникають у процесі пошуку інформації, ведення переговорів тощо.

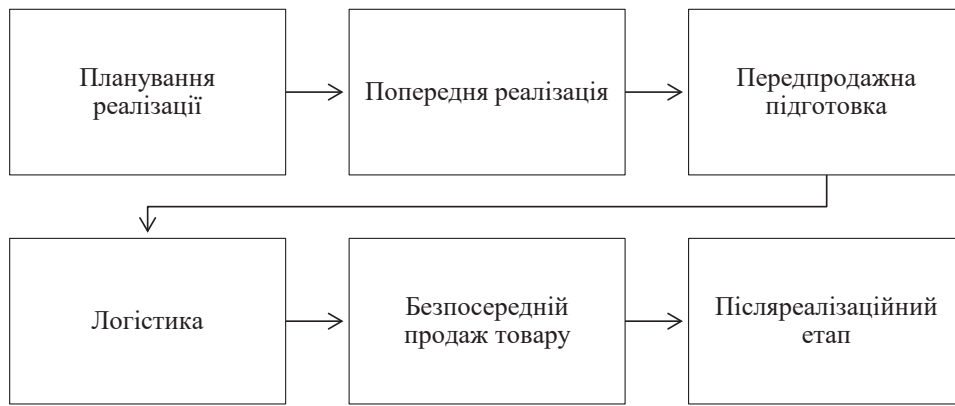


Рис. 1. Процес реалізації сільськогосподарської продукції

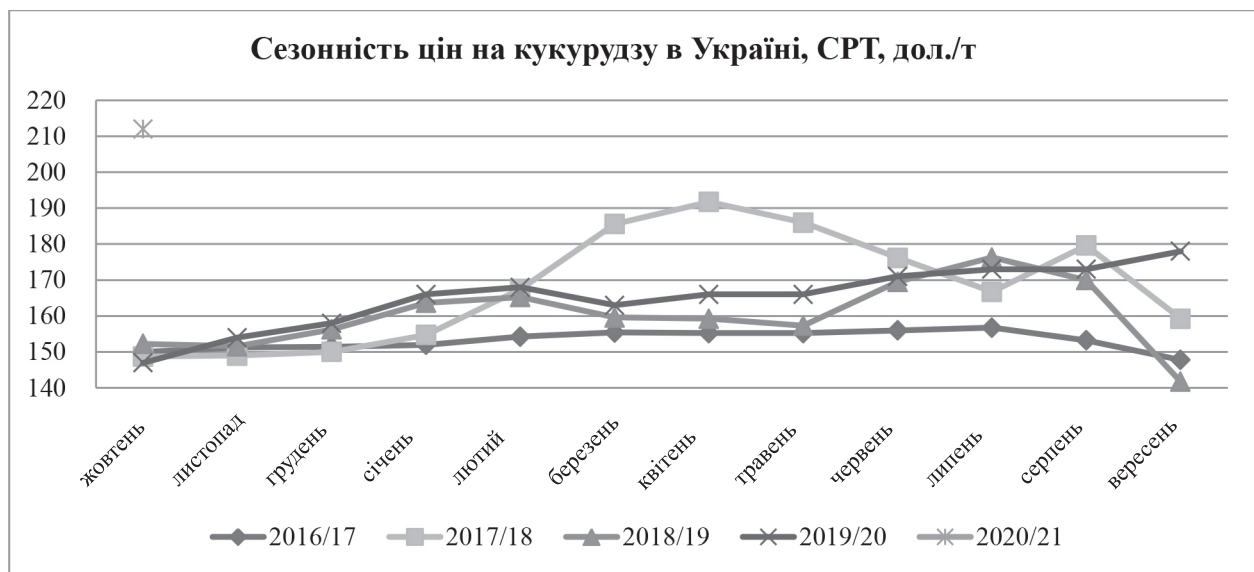


Рис. 2. Сезонність зміни ціни на кукурудзу

Попередня реалізація. Цей процес зазвичай відбувається у формі підписання контракту на продаж товару на обумовлених умовах та у визначені строки. Частіше за все попередній етап реалізації відбувається у процесі підписання форвардного контракту. Форвардний контракт – це договір, що укладається сторонами під час здійснення поставки певного товару в майбутньому на умовах, визначених на момент укладання даного договору. Серед переваг використання даного інструменту можна виділити: можливість отримання необхідних оборотних засобів для господарства шляхом гарантування поставки майбутнього врожаю; отримання гарантованої зафіксованої суми прибутку для агропідприємства; гнучке ціноутворення. На останньому варто зупинитися окремо, оскільки саме тут виникають найбільші ризики щодо непередбачуваних транзакційних навантажень. За допомогою застосування різних механізмів гнучкого ціноутворення відбувається фіксація ціни, зміна ціни залежно від біржових котирувань, установлення цінового коридору між мінімальною та максимальною цінами тощо. Незважаючи на підписання договору у вигляді деривативу (форварду), після домовленості і перед поставкою кожна зі сторін може маніпулювати в разі значної зміни ринкової ціни. Зокрема, як бачимо

з рис. 2, ціна кукурудзи у червні-липні 2020 р. (один з основних періодів заключення форвардів, оскільки відбувається оцінка перспективного урожаю) значно нижча, ніж у жовтні (період збору урожаю і, за умовами сезонності, період найнижчих цін). Дана ситуація пояснюється значно меншим, аніж очікувалося, валовим збором кукурудзи в сезоні 2020/21 через несприятливі погодні умови в період вегетації. Разом із тим багато аграрних підприємств відмовляються виконувати контрактні зобов'язання, підписані раніше, через утрату потенційного прибутку. Тут виникає «вузьке місце», оскільки посередник матеріально заохочуватиме виробника для виконання поставки. Така ж ситуація може виникнути й у зворотному напрямі. Проте транзакційне навантаження виникає й у разі встановлення цінового коридору, де грошова винагорода для зацікавлених осіб виливається для підприємства додатковими транзакціями.

На етапі передпродажної підготовки зерно направляється на «доробку». Для великих підприємств це, як правило, власні елеватори та сушки. Для більш дрібних господарств такі послуги надаються сторонніми організаціями. Також варто враховувати лабораторні аналізи, сертифікацію на відповідність і дотримання норм.

Із погляду логістики виробник зерна як початок ланцюга постачання товару може продавати свою продукцію переробним підприємствам, підприємствам, що займаються тваринництвом, посередникам (які реалізують зерно на переробку, для експорту або іншому посереднику) та безпосередньо експортерам (трейдерам).

Із погляду умов щодо постачання продукції більша кількість невеликих виробників реалізує зерно прямо зі свого підприємства або з елеватору, де воно знаходиться на зберіганні. Такий спосіб продажу (контракту) в термінах ІНКОТРЕМС позначається як EXW. Продаж зі складу підприємства або елеватору передбачає мінімальні ризики для продавця (виробника). Проте здебільшого ціна продукції, яка реалізується за вимогами EXW, є також мінімальною порівняно із цінами на зерно за іншими умовами постачання. Наприклад, іншою можливістю для виробника зерна є продаж продукції з урахуванням доставки до покупця.

Якщо контракт на продаж продукції включає у себе вимоги до постачання до пункту, вказаного покупцем, то в здебільшого такий контракт може бути позначений як «продаж на умовах СРТ» – це термін ІНКОТРЕМС, який включає у себе більшу відповідальність та ризики для продавця (виробника), а також більшу вигоду. Додаткові ризики, які пов'язані з поставками за вимогами СРТ, компенсуються додатковими прибутками. Суттєві ризики виникають через виникнення посередника під час транспортування продукції в порт – експедитора. Трансакційні витрати виступають тут чи не найважливішими. Такі статті витрат, як провізна плата, станційний збір, представницькі витрати, прямо залежать від налагодженої комунікації перевізника з контрагентами на станціях залізничного сполучення. Більше того, за умови використання власних вагонів-зерновозів зникають такі статті витрат, як плата за виділення вагонів та комісійна винагорода експедитора (варто відзначити, що ці витрати мають складники і трансформаційних, і трансакційних витрат) [3].

Етап безпосереднього продажу товару полягає у передачі товару покупцю. Зазвичай він супроводжується лабораторними аналізами відповідності вже в пункті прийому товару.

Післяреалізаційний етап характеризується розрахунками за поставлений товар. Тут ризиків менше, і вони пов'язані з доброчесністю покупця.

Як бачимо, що на кожному з етапів реалізації трансакційні витрати мають місце. На нашу думку, доречно було б указувати наявність та розмір усіх видів трансакційних витрат за наведеною вище класифікацією на кожному з етапів для ефективного знаходження місць їх мінімізації або ліквідації.

Ми вважаємо, що трансакційні витрати в управлінському обліку варто визначати на основі двох критеріїв: неявні або витрати втрачених/невикористаних можливостей і явні – бухгалтерська документація, рахунки, накладні та ін.

Виходячи з вищевикладеного, для оцінки та обліку трансакційних витрат можливим є використання поєднання двох методів: витратного та ринкового. Щодо витратного, то шляхом обліку зібраних та накопичених первинних бухгалтерських документів можна отримати підтвердження понесених явних витрат (рахунки, чеки, накладні тощо). Також як додатковий інстру-

мент для відображення трансакційних витрат можна використовувати службові записки та авансові звіти.

Другим елементом для визначення трансакційного навантаження можливо використати ринковий метод, який шляхом дослідження зовнішнього середовища допоможе зібрати необхідну інформацію про неявні витрати, а також перевірити чи підтвердити дані авансових звітів та службових записок. Ринкову інформацію варто, за можливості, запитувати через офіційні звернення, листи, комерційні пропозиції тощо, для можливості їх подальшого використання в управлінському обліку.

Для вирішення проблеми недосконаlosti відображення трансакційних витрат в управлінському обліку варто виділити дану категорію витрат як окремий обліковий об'єкт, що, будучи окремою статтею витрат, автоматично відобразатиметься у фінансовій звітності підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, за результатами проведеного дослідження визначено складники трансакційних витрат, приведено класифікацію видів трансакційних витрат на збут продукції сільськогосподарських підприємств, еволюцію трансакційних витрат у логістичній системі, досліджено процес реалізації сільськогосподарської продукції, визначено виникнення трансакційних витрат на кожному з етапів реалізації сільськогосподарської продукції, здійснено пошук та проаналізовано шляхи оптимізації або уникнення трансакційних витрат у галузі сільського господарства та визначено метод оцінки й обліку трансакційних витрат. Ураховуючи, що існують різні підходи та методи мінімізації трансакційних витрат, можна зробити висновок про те, що єдиного універсального способу їх зменшення немає. Однак що стосується процесу реалізації сільськогосподарської продукції, в процесах планування та прийняття управлінських рішень та самому процесі реалізації інформація про заплановані або понесені трансакційні витрати займає важливе місце, і саме тому питання мінімізації або усунення (якщо це є можливим) трансакційних витрат гостро стоїть перед менеджментом підприємств.

Пошук методів оцінки трансакційних витрат є надзвичайно важливим завданням саме у сфері діяльності агропромислових підприємств, оскільки Україна з року в рік нарощує обсяги валового збору сільськогосподарської продукції і займає важливе місце у світовому балансі. Більше того, Україна є лідером з виробництва та експорту соняшникової олії, одним з основних постачальників пшениці та кукурудзи на світовому ринку. В умовах цивілізованих ринкових відносин в українських виробників та експортерів немає іншого виходу, як розвиватися, приводити свою діяльність до максимально чіткої, структурованої і зрозумілої системи та підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності.

У статті проведено дослідження впливу трансакційних витрат на ефективність реалізації сільськогосподарської продукції. Однак недостатньо розробленими залишаються інші структурні елементи витрат підприємства в розрізі трансакційних. Саме тому питання трансакційних витрат агропромислових підприємств є актуальним та заслуговує подальшого вивчення й аналізу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Россоха В.В., Шарапа О.М. Формування збутової політики маркетингу аграрних підприємств : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 232 с.
2. Паска І.М. Трансакційні витрати та їх вплив на ефективність збуту сільськогосподарської продукції. *Агросвіт*. 2015. Вип. 16. С. 19–24.
3. Прокопенко Я.Г. Трансакційні витрати в логістичній системі АПК. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2019. Ч. 1. Т. 30(69). Вип. 6. С. 70–75.
4. Колодійчук В.А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки : монографія. Львів : Український бестселер, 2015. 574 с.
5. Россоха В.В., Шарапа О.М. Управління збутовою діяльністю аграрних підприємств у трансакційному вимірі. *Економіка АПК*. 2017. № 4. С. 67.

REFERENCES

1. Rossokha, V.V. and Sharapa, O.M. (2016), “Formuvannia zbutovoi polityky marketynhu ahrarnykh pidpriumstv”, NNTS «IAE», Kyiv.
2. Paska, I.M. (2015), “Transaction costs and their impact on the efficiency of sales of agricultural products”, *Ahrosvit*, vol. 16, pp. 19–24.
3. Prokopenko, Ya.H. (2019), “Transaction costs in the logistics system of agriculture”, *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernads'koho. Seriya: Ekonomika i upravlinnia. Chastyna 1*, vol. 6, pp. 70–75.
4. Kolodijchuk, V.A. (2015), “Efektyvnist' lohistyky zerna ta produktiv joho pererobky”, Ukrainian bestseller, Lviv.
5. Rossokha, V.V. and Sharapa, O.M. (2017), “Management of sales activities of agricultural enterprises in the transaction dimension”, *Ekonomika APK*, vol. 4, p. 67.

Стаття надійшла до редакції 13 листопада 2020 р.