

УДК 336.77

ПАСКА І.М., д-р екон. наук

*Білоцерківський національний аграрний університет***УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
ЗА ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ**

У статті проведено аналіз сучасного рівня трансакційних витрат за реалізації сільськогосподарської продукції, запропонована методика оптимізації їх розміру в оформленні й укладанні договорів. Це дозволяє виявити невизначеність і недосконалість контрактних відносин на підставі певних факторів, кожний з яких вказує на проблеми, що виникають у процесі формування й укладення договорів, і призводить до значного зростання трансакційних витрат.

Ключові слова: збут, трансакційні витрати, управління витратами.

Постановка проблеми. В умовах мінливості ринкового середовища забезпечення ефективної діяльності з виробництва та збуту продукції сільськогосподарським підприємствам необхідно постійно здійснювати пошук резервів зниження як виробничих витрат, так і витрат на організації товароруку та збут продукції. Рівень та структура витрат, що обумовлені трансакціями, залежить від повноти та достовірності інформації про ринок, професіоналізму учасників договірної процедури, юридичного забезпечення угод та повноти їх виконання. Отже, саме результат організації та здійснення трансакції є визначальним елементом усього ланцюжка господарської діяльності, а рівень трансакційних витрат – індикатором перспективності існування економічного агента на ринку (високі трансакційні витрати виштовхують за межі ринку) [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема зниження трансакційних витрат під час реалізації агропродовольчої продукції у наш час є надзвичайно актуальною, оскільки має характер їх постійного впливу на господарську діяльність, але водночас і однією з найменш досліджуваних.

Дослідженням питань класифікації трансакційних витрат займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: Кириченко О., Лисяк Л., Мілошик В., Стукач В., Шпичак О., Шумакова О. [2-7] та ін. Однак за відсутності теоретичних і практичних засад обліку й оцінки трансакційних витрат реалізації сільськогосподарської продукції актуальними є дослідження, спрямовані на розробку нових підходів, методів і методик їх визначення. Виділивши трансакційні витрати в окрему статтю, можна набагато спростити оцінку ефективності процесу реалізації сільськогосподарської продукції та використовувати конкретні управлінські інструменти, спрямовані на підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Мета дослідження – оцінка сучасного рівня трансакційних витрат за збуту сільськогосподарської продукції та розробка практичних рекомендацій щодо їх зменшення.

Результати досліджень та їх обговорення. Нині не існує універсальної, відпрацьованої кількісної методики обліку трансакційних витрат реалізації сільськогосподарської продукції, що зумовлено труднощами обліку й оцінки їх окремих категорій, а також значною кількістю їх класифікацій і визначень.

Складність обліку й оцінки трансакційних витрат реалізації сільськогосподарської продукції пов'язана із такими моментами: певна частина трансакційних витрат не відображається у фінансовому обліку і тому виключається можливість їх прямого вимірювання; значна кількість витрат, пов'язаних із корупційною 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.

Для обчислення величини трансакційних витрат нами використано методологію, що базується на аналізі системи таблиць «витрати–випуск» системи національних рахунків (СНР) [7].

На основі аналізу міжгалузевих вартісних потоків розглянуто особливості формування трансакційних витрат в агропродовольчому виробництві у період з 2000 до 2010 рр. [8]. На основі двосекторного комбінованого міжгалузевого балансу проведені обчислення і всебічно проаналізовані відносні й абсолютні трансакційні витрати, досліджено їх структуру і динаміку (табл. 1).

Таблиця 1 – Динаміка та структура торговельної та транспортної націнок й обсягів випуску продукції

Націнка	2000 р.		2005 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Торгівля	645	1,2	1643	1,8	3207	2,1	3687	2,4	4693	2,4
Транспорт	164	0,3	394	0,4	1094	0,7	1220	0,8	1372	0,7
Випуск продукції	54259	100,0	92540	100,0	152210	100,0	154202	100,0	189405	100,0

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Як свідчать дані табл. 1, протягом досліджуваного періоду зростала частка вартості послуг, які надають установи торгівлі та транспортні організації. Так, їхня частка зросла більш як удвічі в 2010 проти 2000 рр. Такий процес є характерним для країн із ринковою економікою.

За оцінки трансакційних витрат реалізації сільськогосподарської продукції доцільно процес реалізації сільськогосподарської продукції розділити на кілька етапів: попередній етап реалізації, етап транспортування та передпродажної підготовки, етап продажу, післяреалізаційний етап.

При цьому варто вказати на наявність на кожному етапі реалізації всіх видів трансакційних витрат, відповідно їх розмір буде різним на кожному етапі.

У найзагальнішому вигляді трансакційні витрати можна розділити на такі категорії: витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів, витрати вимірювання, витрати специфікації і захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки; явні (експліцитні) і неявні (імпліцитні); вимірні й невимірні; відображені й не відображені в бухгалтерському обліку; абсолютні та середні; передконтрактні, контрактні та післяконтрактні [4].

Трансакційні витрати доцільно визначати двома методами: явні витрати – на основі даних реєстрів фінансового і управлінського обліку; неявні витрати (витрати втраченої можливості від зміни ринкового середовища) – розрахунковим способом.

Однак труднощі з обчисленням трансакційних витрат розглядаються як вагома перешкода для застосування цієї методики на практиці. В останні роки в економічній науці запропонований ординалістський підхід до оцінки трансакційних витрат, який полягає у визначенні лише співвідношення різних їх рівнів і відмові від претензій на оцінку їх абсолютної величини. Порівняння трансакційних витрат, що виникають у разі різних варіантів виконання угоди, дає можливість обмежитися експертною оцінкою їх величини. Тоді алгоритм вибору оптимальної форми конкретної угоди можна здійснити в два етапи. На першому етапі порівнюються трансакційні витрати, що виникають за використання різних типів контрактів: класичного, неокласичного та імпліцитного. Якщо виявляється, що більш доцільним є імпліцитний контракт, то порівнюються трансакційні витрати у межах альтернативних організаційних структур.

Відповідно до чинних нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку в суб'єктів господарської діяльності трансакційні витрати не мають відокремленого синтетичного рахунку, тому велику частину витрат відображають на рахунку 93 «Витрати на збут». Частина трансакційних витрат відображається на рахунку 92 «Адміністративні витрати».

При цьому слід зазначити, що трансакційні витрати є складовою витрат, пов'язаних з операційною діяльністю сільськогосподарських підприємств. В обліку не відображаються витрати втраченої можливості під час реалізації сільськогосподарської продукції, оскільки цю величину можна отримати лише розрахунковим способом на основі експертного опитування [1].

Відповідно до даних синтетичного обліку нами проведена оцінка трансакційних витрат, за якою встановлено, що у структурі операційних витрат більшості з досліджених нами сільськогосподарських підприємств Київської області вони займають незначну частку. Так, із 22 сільськогосподарських підприємств у 2011 р. до 5 % у структурі операційних витрат мали 9 господарств, або 41 %, від 5 до 10 % – 12, понад 10 % – 1 сільськогосподарське підприємство. У 2010 р. 9 господарств мали частку до 5 %, від 5 до 10–11 і понад 10 % – 2 сільськогосподарських підприємства.

Величина трансакційних витрат безпосередньо впливає на розмір прибутку від операційної діяльності сільськогосподарських підприємств, а опосередковано – на величину дебіторської заборгованості як результат управлінських дій щодо збуту продукції. Так, у ТОВ «Еліта» рівень трансакційних витрат за 2011 р. становив 1185 тис. грн, або 10,79 % від величини операційних витрат, а обсяг дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію із терміном погашення від 18 до 36 міс. становить 73 %, або 15024 тис. грн. Подібна ситуація спостерігається і в ТОВ «Фастівка», де рівень дебіторської заборгованості від 18 до 36 міс. досяг майже 75 %.

Проте є приклади ефективного використання коштів, що пов'язано з товарорухом сільськогосподарської продукції. Так, у ТОВ «Агрокомплекс» обсяг трансакційних витрат становив у 2011 р. 1162 тис. грн, а станом на 1 січня 2012 р. відсутня дебіторська заборгованість. Ефективність

формування трансакційних витрат також характеризується рівнем отриманого прибутку від реалізації продукції та від операційної діяльності в цілому.

Високий рівень окупності трансакційних витрат у ТОВ «Агро-Лідер-Україна», ТОВ «Еліта», ТОВ «Сухоліське», де спостерігається високий рівень рентабельності з урахуванням трансакційних витрат, що свідчить про високий рівень управлінського персоналу у вирішенні проблеми збуту сільськогосподарської продукції (рис. 1).

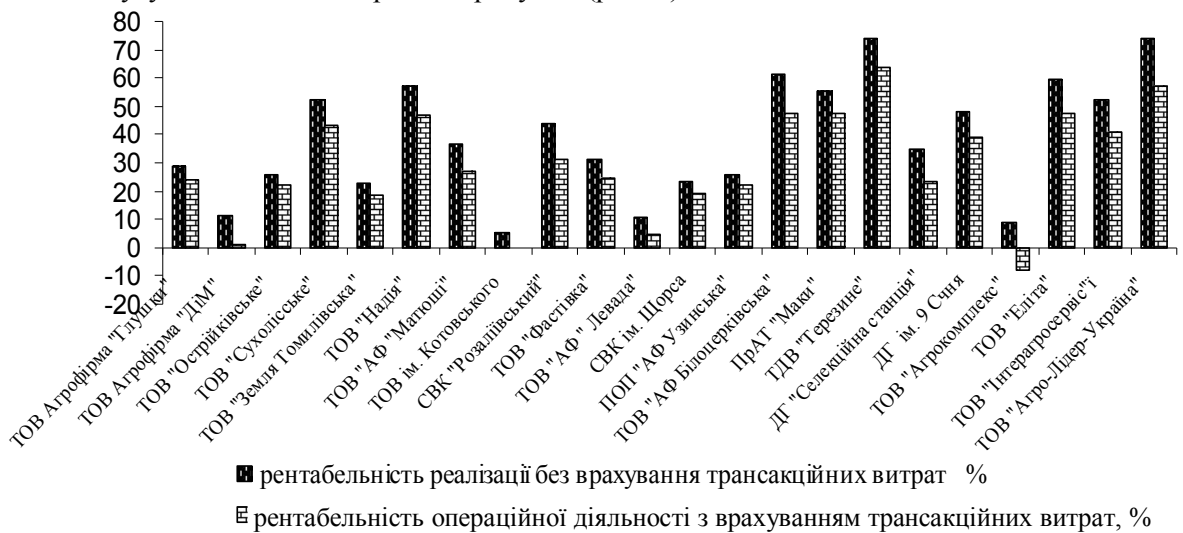


Рисунок 1. Рівень рентабельності реалізації сільськогосподарської продукції без урахування та з урахуванням трансакційних витрат у сільськогосподарських підприємствах Київської області

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності сільськогосподарських підприємств

Як свідчать дані аналітичного обліку досліджуваних сільськогосподарських підприємств Київської області, найбільшою є частка витрат на врегулювання спорів у судових органах, оплати праці та комісійних продавцям і торговим агентам, а також витрат на транспортування виробленої продукції (табл. 1).

Основною причиною значних витрат на врегулювання спорів у судових органах є порушення договірних відносин між учасниками товароруху. Як свідчать результати анкетного опитування керівників і головних спеціалістів досліджуваних сільськогосподарських підприємств, відсоток невиконання договірних зобов'язань щодо постачання сільськогосподарської продукції складає у межах 15–50 %.

Таблиця 1 – Динаміка та структура трансакційних витрат по окремих сільськогосподарських підприємствах Київської області

Статті витрат	Господарство № 1*				Господарство № 2*				Господарство № 3*			
	2010 р.		2011 р.		2010 р.		2011 р.		2010 р.		2011 р.	
	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку
Оплата праці та комісійні продавцям, агентам	276,2	17,1	146	14,3	143,5	39,4	138,4	22,5	189,7	24,1	106,2	10,5
Маркетингові витрати	12	0,7	8	0,8	1,6	0,4	2,4	0,4	7,6	0,9	8,6	0,4
Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом	91	5,6	56	5,4	2,9	0,8	18,7	3	76,1	9,7	96,5	9,6
Витрати на утримання основних засобів, пов'язаних зі збутом	89	5,5	91	8,6	15,9	4,4	16,1	2,6	11,9	1,5	12,6	1,3
Витрати на транспортування, перевантаження і страхування готової продукції (товарів)	201	12,4	174	16,7	17,6	4,8	89,6	14,6	76	9,7	169	16,8
Витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством	101	6,2	76	7,3	23,1	6,3	56	9,1	56	7,1	101	10

Витрати на утримання основних засобів, загальногосподарського використання	26,2	1,6	27	2,6	11	3	12	11,9	56	7,1	86	8,5
Винагороди за професійні послуги	101	6,2	89	8,6	15,2	4,2	23,6	3,8	5,3	0,7	96	9,6
Витрати на зв'язок	64	3,9	74	7,1	1,4	0,4	2,3	0,4	6,2	0,8	7,6	0,8
Витрати на врегулювання спорів у судових органах	641	39,7	239	23	123	33,8	236	38,4	287	36,5	37	30,4
Податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі	11	0,8	22	1,1	5,3	1,4	7,4	1,2	7,6	0,9	8,1	0,8
Природні вітрати	3,8	0,3	47	4,5	3,5	9,6	12,5	2,1	7,6	1	9,4	0,8
Всього витрат	1617,2	100,0	1039	100,0	364	100,0	615	100,0	787	100,0	1008	100,0

* У зв'язку з тим, що ця інформація є комерційною тасмницею відповідно до ЗУ «Про комерційну тасмницю», назви сільськогосподарських підприємств змінено.

Причинами невиконання договорів, на думку респондентів, були нестабільність економічної ситуації, недосконалість законодавства, фінансові проблеми покупців, форс-мажорні обставини. За результатами опитування найбільш ефективним інструментом отримання коштів сільськогосподарськими підприємствами є неофіційні методи впливу, якими користуються близько 58 % респондентів у разі порушення умов договору.

Підтвердженням результатів опитування є відчутне зниження витрат на врегулювання спорів у судових органах в господарстві № 1 у 2011 р. проти 2010 р. в 2,7 рази, у господарстві № 3 – 7,8 рази. Проте в господарстві № 2 витрати по судових справах зросли на 91 %.

До витрат на транспортування і страхування готової продукції належать витрати на збереження її на сертифікованих елеваторах і транспортування до них. Як свідчать дані аналітичного обліку, витрати на транспортування зросли у господарствах № 2 і № 3 відповідно у 5,1 та 2,2 рази. Водночас у господарстві № 1 виявлено зниження витрат за цією статтею на 13,6 %. Ця обставина пояснюється тим, що транспортування здійснюється із залученням сторонніх організацій та за рахунок покупця, але при цьому вартість транспортних послуг компенсується постачальником сільськогосподарської продукції.

Як свідчать результати опитування, майже половина підприємств (47 %) вивозять продукцію транспортом організації, 33 % опитаних керівників сільськогосподарських підприємств користуються послугами сторонніх транспортних організацій, решта (20 %) – власним транспортом.

Варто зазначити, що винагороди стороннім особам за професійні послуги мають тенденцію до зростання у вартісному вимірі по всіх трьох господарствах. До цієї статті належать витрати на виплату грошових винагород, у першу чергу, адвокатам і нотаріусам, консалтинговим компаніям тощо. Так, у господарстві № 2 ці витрати зросли на 55 %, господарстві № 3 – у 18 разів, у господарстві № 1 вони зменшились на 12 %, проте у 2011 р. було витрачено 89 тис. грн.

Отже, проведений аналіз складу й обсягу трансакційних витрат у сільськогосподарських підприємствах доводить, що рівень їх вищий у самостійно працюючих підприємствах і нижчий у господарствах, які входять до інтегрованих структур. Така тенденція пояснюється тим, що великі організації знижують внутрішні трансакційні витрати, тобто витрати на утримання служб і відділів, які відповідають за просування продукції, транспортного підрозділу, власних складських приміщень. Також скорочуються витрати у вигляді втраченої вигоди (втрати доходу): втрати доходів через неплатоспроможність контрагентів, пошкодження продукції у процесі реалізації. Через значні обсяги трансакційних витрат зменшується прибуток підприємства.

На оптимізацію трансакційних витрат за укладання договорів впливає вибір партнера. На цьому етапі витрати становлять третину всіх витрат на пошук інформації, ведення переговорів. Це витрати на телефонні переговори, Інтернет, транспортні послуги, купівлю періодичних видань, на відрядження й представництво, юридичні та консультаційні послуги, на обслуговування комп'ютерної мережі, утримання відділу з управління якістю й технічної підтримки, транспортні витрати, витрати, пов'язані з вивченням іміджу контрагента тощо.

Багато підприємств, переважно великі, мають у своєму архіві реєстр партнерів, де відображено всю договірну історію по кожному з них. Такий підхід дозволяє скоротити тимчасові та фінансові витрати на вибір партнера. Однак часто окремі підприємства вибирають партнерів з огляду на економічну вигоду й налагодження довгострокових партнерських зв'язків. У найбільш вразливому становищі перебувають підприємства, що виробляють і реалізують сільськогосподарську

продукцію, тому що в них відсутні договірні історії партнерів, кваліфіковані фахівці, а отже, практично немає вибору [3, с. 131].

Проведений нами аналіз відповідей в анкетах щодо оцінки договірних відносин показав, що з опитаних головних фахівців сільськогосподарських підприємств 84% займаються виробництвом сільгосппродукції (24 % – переробкою, 18 – заготівлею і 8 % – торгівлею), причому підприємства можуть займатися не лише виробництвом, а й іншими видами діяльності, тому під час укладання договорів слід звертати увагу на контрагента і його вид діяльності для оптимізації трансакційних витрат. Переважна частка (понад 96 %) зайняті у сфері виробництва основних продуктів (зерно, м'ясо, молоко).

Аналіз учасників договору передбачає визначення статусу контрагента за договором, що впливає на правильну організацію податкового й бухгалтерського обліку. Із договору має бути чітко зрозуміло, хто є стороною в договорі (юридична особа, відособлений підрозділ юридичної особи, підприємець, громадянин, іноземна юридична особа тощо). Наявність цих умов і чітке встановлення правового статусу учасника договору дають змогу визначити певний податковий момент: чи є контрагент платником податку на додану вартість.

У процесі опитування також було виявлено, що договори укладають, як правило, з постійними партнерами (74 %), а на укладення угод з разовими й випадковими партнерами припадає 18 і 8 % відповідно. Очевидно, формування стабільної кількості партнерів зумовлює те, що витрати на їх пошук знижуються, переговори по спірних питаннях проводяться в основному в неформальній обстановці, на оформлення договору витрачається менше часу й засобів.

Більше половини підприємств (54 %) відправляють продукцію транспортом організації-замовника, при цьому витрати на транспортні послуги знижуються, така ж ситуація складається, якщо доставку проводить організація-постачальник (26 %), але в цьому разі постачальник здійснює націнку на продукцію у сумі коштів, витрачених на транспортні витрати. Виникають витрати й на доставку продукції із залученням послуг сторонніх організацій. Ці витрати здійснюють 20 % з усіх опитаних підприємств. У цьому разі витрати можуть бути мінімальними, якщо підприємства взаємозалежні, тобто належать до інтегрованих формувань, а також в організації-покупця транспортних послуг є бонуси або знижки.

Зазначимо, що під час анкетування представників сільськогосподарських підприємств нами з'ясовано, що вони витрачають на укладання й узгодження угоди близько 10–40 днів, причому основна частина часу припадає на узгодження всередині підприємства між відділами. Узгодження може бути неодноразовим, і це викликає транспортні витрати, витрати на послуги зв'язку та ін. Звичайно, такі договори дають змогу забезпечити господарюючого суб'єкта від виникнення непередбачених витрат.

Питання оформлення обґрунтованих договорів є особливо проблемними для сільськогосподарських підприємств, тому що в них немає спеціалізованих служб, що займаються такими питаннями, відсутній реєстр партнерів і аналіз їх діяльності. Тому саме такі підприємства потрапляють у зону особливого ризику, що викликає значне зростання трансакційних витрат. Найчастіше вони укладають договори на продаж своєї продукції з контрагентами, що пропонують більш вигідні цінові умови та потрапляють в «пастку», з якої вихід є або складним–витратним, або зовсім неможливий.

Нами розроблений та запропонований як експериментальний класифікатор витрат п'яти типовим для зернової галузі сільськогосподарським підприємствам Білоцерківського району Київської області, які уклали різноманітні форми контрактів зі збуту зерна, придбання мінеральних добрив і пального та зацікавлені в удосконаленні договірних відносин. Протягом року на підприємствах частина витрат була врахована бухгалтерами як прямі витрати з укладання договорів (представницькі витрати, пов'язані з попередніми переговорами; оплата послуг торгових агентів; витрати на відрядження), а частина витрат одержана емпіричним шляхом із загальної суми змішаних витрат. Зазначимо, що два досліджувані господарства застосували довгостроковий тип контракту з реалізації зерна. З урахуванням прогнозних обсягів протягом 5 років нами були розраховані трансакційні витрати, виходячи із фактичних витрат підприємства в основному до укладення договору. В результаті рівень трансакційних витрат у досліджуваних сільськогосподарських підприємствах після впровадження рекомендацій з оптимізації типу контракту та подовження тривалості контрактних відносин із постійними партнерами знижується на 5,42 %.

Для зниження невизначеності та ризику в збутовій діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно сформулювати систему, яка сприятиме інформаційному забезпеченню

товаровиробників і раціоналізації трансакційних витрат. Для вирішення цього завдання доцільно сформувати «карту трансакцій», що являє собою інтернет-майданчик, на якому відображається структура зв'язків учасників агропродовольчого ринку, умови й історія їхніх угод, канали руху продукції, відображені на карті регіону в режимі онлайн. Кожне підприємство, що знаходиться на карті, має свій профіль, який містить коротку інформацію (назва, місцезнаходження, вид діяльності, продукція, поточний обсяг виробництва, поточна закупівельна і реалізаційна ціна, рейтинг, дата останнього оновлення) і повну інформацію (історія операцій з цінами, обсягами, контрагентами, датами, контакти, історія підприємства, персонал і будь-яка інша інформація на розсуд керівництва).

Використовуючи ресурси карти трансакцій, підприємство має можливість відправити комерційну пропозицію (купівля-продаж продукції, надання послуг).

У разі згоди агентів оформляється електронний договір, бланк якого представлений на сайті. Інформація про укладені договори знаходиться на базі сайту в режимі конфіденційності (доступ до цієї інформації є тільки у підприємств і адміністрації сайту). Однак підприємства можуть включити їх в індивідуальний профіль для перегляду іншими контрагентами.

З першого погляду можна виявити суперечність між достовірністю, відкритістю й актуальністю інформації та мінімальними витратами збору і розміщення її, а також інтересами деяких учасників ринку. Це визначає необхідність створити систему, що дозволяє учасникам самостійно відображати достовірну інформацію після кожної угоди.

Таким чином, карту трансакцій можна розглянути як каталізатор ринкового механізму, адже значно зменшуючи невизначеність та асиметрію інформації, вона наближає ринок до типу досконалої конкуренції. Це забезпечує більш швидке й ефективне виконання функцій ринку, що сприятливо позначиться на його кон'юктурі. Для забезпечення таких умов необхідний взаємозв'язок карти трансакцій з електронною біржею.

Цей взаємозв'язок полягає в тому, що інформація з біржі автоматично потрапляє на карту, а через карту, вибравши конкретне підприємство, можна зробити йому пропозицію на біржі, що дасть змогу збільшити можливості цих інструментів. Ефективність, простота і надійність укладання угод через електронну біржу сприятиме тому, що більшість угод на ринку буде відбуватися через неї, що дасть можливість реалізувати статистичну та інформаційно-аналітичну функції біржі. Отже, забезпечується актуальність (у базі даних біржі фіксується кожна угода) і достовірність інформації (всі угоди закріплюються документально) на карті трансакцій.

Слід забезпечити право вибору для кожного підприємства, тобто показувати інформацію про укладені угоди. Також підприємство може вибрати, яким учасникам ринку (міністерству, визначеним підприємствам, усім користувачам) і які дані (кількість, ціна, контрагент, рейтинг) можуть бути доступні. Більшу відкритість можна стимулювати зменшенням комісії на біржі або збільшенням рейтингу для більш відкритих підприємств.

Карта трансакцій надає нові можливості дрібним формам господарювання у веденні сільськогосподарської діяльності. Як відомо, багато сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання й особистих селянських господарств мають низьку матеріально-технічну базу. Існують труднощі із поширенням інформаційних технологій в цій сфері, оскільки підприємства не мають навіть комп'ютерної техніки.

Відсутність достатніх коштів на транспортування продукції і низька інформованість про канали реалізації продукції призводять до того, що дрібні товаровиробники змушені за низькими цінами збувати продукцію перекупникам. Найчастіше продукцію в таких умовах реалізують за цінами, які ледь перевищують собівартість продукції, що погіршує фінансовий стан сільськогосподарських підприємств дрібних форм господарювання. Особливістю карти трансакцій є те, що вона сприяє розвитку споживчої кооперації сільськогосподарських організацій малих форм господарювання. Підприємство може залишити повідомлення, що йому потрібно, наприклад, здійснити транспортування певного обсягу продукції. На карті над маркером підприємства з'являється знак, що показує цю потребу. Якщо підприємств із таким знаком буде кілька і вони територіально наближені одне до одного, то їм доцільно скооперуватися і разом оплатити послугу, знизивши витрати на транспортування. Подібним чином можна купувати і брати в лізинг сільськогосподарську техніку.

Вибравши підприємство на карті трансакцій, можна простежити його продуктової ланцюг. Графічне відображення продуктової ланцюгів дозволяє зробити пропозицію не одному, а відразу кільком учасникам, що відкриває нові можливості в кооперації, інтеграції та впровадженні нових систем реалізації продукції, включаючи факторинг.

Висновки. Отже, запропонована методика оптимізації розміру трансакційних витрат в оформленні й укладанні договорів дозволяє виявити невизначеність і недосконалість контрактних відносин на підставі певних факторів, кожний з яких вказує на проблеми, що виникають у процесі формування й укладення договорів, і призводять до значного зростання трансакційних витрат.

Розроблення відповідного методичного підходу дозволяє вирішити не лише проблему оцінки трансакційних витрат, але і визначити заходи щодо мінімізації трансакційних витрат. При цьому слід зазначити, що зниження трансакційних витрат є одним із головних резервів зниження загальних витрат діяльності підприємств відповідно до підвищення ефективності як окремих сільськогосподарських підприємств, так і суб'єктів господарювання агропродовольчого комплексу та економіки країни в цілому.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Власенко О. П. Управління трансакційними витратами в агробізнесі [Текст] : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. П. Власенко ; Житомир. нац. агрокол. ун-т . – Житомир : [б. в.], 2009. – 20 с.
2. Кириченко, О. Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності [Текст] / О. Кириченко, І. Белоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 97–104.
3. Лисяк Л. Трансакційні витрати функціонування інституту бюджетної політики [Текст] / Л. Лисяк // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 27–35.
4. Милошук В. І. Проблеми визначення трансакційних витрат / В. І. Милошук // Зб. наук. праць національного університету «Києво-Могилянської академії». – 2000. – Т. 18. – С. 46–50.
5. Шпичак О. М. Реалізація продукції особистими селянськими господарствами – витрати, ціни, ефективність / О. М. Шпичак, І. В. Свиноус. – К. : ІАЕ, 2008. – 320 с.
6. Шумакова О. І. Механізми преодоління трансакційних издержек в сельском хозяйстве: монографія / О. І. Шумакова. – Омск : Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2010. – 192 с.
7. Паска І. М. Організаційно-економічні засади функціонування збутової інфраструктури аграрного сектору України: монографія // Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку.
8. Паска І. М. Сучасний стан та проблеми збуту продукції сільськогосподарськими підприємствами / І. М. Паска // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 (31). – С. 206–210.

REFERENCES

1. Vlasenko O. P. Upravlinnja transakcijnyh vytratamy v agrobiznesi [Tekst] : avtoreferat dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / O. P. Vlasenko ; Zhytomyr. nac. agroekol. un-t . – Zhytomyr : [b. v.], 2009. – 20 s
2. Kyrychenko, O. Upravlinnja transakcijnyh vytratamy sub'ektiv gospodars'koi' dijal'nosti [Tekst] / O. Kyrychenko, I. Belousova // Finansy Ukrain'ny. – 2010. – № 8. – S. 97–104
3. Lysjak L. Transakcijni vytraty funkcionuvannja instytutu bjudzhetnoi' polityky [Tekst] / L. Lysjak // Finansy Ukrain'ny. – 2010. – № 2. – S. 27–35.
4. Myloshyk V. I. Problemy vyznachennja transakcijnyh vytrat / V. I. Myloshyk // Zb. nauk. prac' nacional'hogo universytetu «Kyjevo–Mogyljans'koi' akademii'». – 2000. – T. 18. – S. 46–50.
5. Shpychak O. M. Realizacija produkcii' osobystymy seljans'kymy gospodarstvamy – vytraty, ciny, efektyvnist' / O. M. Shpychak, I. V. Svinous. – K. : IAE, 2008. – 320 s.
6. Shumakova O. Y. Mehanyzmy preodolenija transakcijnyh yzderzhok v sel'skom hozjajstve: monografija / O. Y. Shumakova. – Omsk : Yzd-vo FGOU VPO OmGAU, 2010. – 192 s.
7. Paska I. M. Organizacijno-ekonomichni zasady funkcionuvannja zbutovoi' infrastruktury agrarnogo sektoru Ukrain'ny / Monografija Agrobiznes: problemy, suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku»
8. Paska I. M. Suchasnyj stan ta problemy zbutu produkcii' sil'skogospodars'kymy pidpryjemstvamy / I. M. Paska // Innovacijna ekonomika. – 2012. – № 5 (31). – S. 206–210.

Совершенствование организационно-экономических отношений при сбыте сельскохозяйственной продукции

И.Н. Паска

В статье проанализирован современный уровень трансакционных издержек при реализации сельскохозяйственной продукции, предложена методика оптимизации их размера при оформлении и заключении договоров. Это позволяет выявить неопределенность и несовершенство контрактных отношений на основании определенных факторов, каждый из которых указывает на проблемы, возникающие в процессе формирования и заключения договоров, и приводит к значительному росту трансакционных издержек.

Ключевые слова: сбыт, трансакционные издержки, управление затратами, карта трансакций.

Надійшла 18.03.2014 р.