

**В.Л. Гриценко, аспірант**  
**Сумський національний аграрний університет**

**ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА  
ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ  
ВИТРАТ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА РИНКУ МЕДУ**

*Показано роль інституційного середовища у забезпеченні ділової активності пасічників, мотивації до розвитку підприємницької діяльності, кооперації. Охарактеризовано інституційне середовище функціонування ринку продукції бджільництва в Україні, а також виявлені переваги і недоліки функціонування ключових інститутів бізнесу. Наведено перелік найбільш суттєвих трансакційних витрат суб'єктів ринку продукції бджільництва в Україні. Запропоновані шляхи удосконалення інституційного середовища в контексті зниження трансакційних витрат суб'єктів ринку меду.*

***Ключові слова:** інституція, інституційне середовище, трансакція, трансакційні витрати, ринок меду.*

**Постановка проблеми.** Ефективне функціонування економіки вимагає відповідного набору інституцій та адекватної законодавчої бази. Проблеми, з якими стикається наша держава на шляху свого розвитку, виявили значну роль саме інституційних чинників у функціонуванні ринку. Ринкові механізми не можуть ефективно працювати у неналежному інституційному середовищі. Саме тому значна увага повинна приділятися створенню відповідного інституційного середовища.

**Аналіз останніх досліджень.** Основи методології інституціоналізму закладені в працях Т. Веблена [1], Р. Коуза [2], Д. Норта [3], О. Вільямсона [4] та ін. Пізніше ідеї розвивали В. Вольчик [5], З. Ватаманюк [6], Т. Гайдай [7], Ю. Ущаповський [8] та ін.

Ефективність функціонування ринку продукції бджільництва визначається його інституційним середовищем.

**Метою статті** є охарактеризувати інституційне середовище функціонування ринку меду в Україні; з'ясувати перелік найбільш суттєвих трансакційних витрат суб'єктів ринку продукції бджільництва в Україні; виявити шляхи удосконалення інституційного середовища в контексті зниження трансакційних витрат суб'єктів ринку меду.

**Виклад основного матеріалу.** Вперше запропонували визначення поняття «Інституційне середовище», яке використовується до сьогодні, в 90-х роках ХХ ст. Д.Норт та Л.Девіс. Відповідно авторам, інституційне

середовище – це сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних і економічних правил, що визначають рамки людської поведінки й утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу [3].

О.Уільямсон, погоджуючись із визначенням Д. Норта та Л. Девіса, визначає інституційне середовище як правила гри, які визначають контекст, в якому здійснюється економічна діяльність [4], аналогічну думку висловлює й П. Кляйн, вважаючи, що інституціональне середовище формує рамки, в яких діє людина [9].

У вітчизняних науковців-інституціоналістів переважно зустрічаються схожі погляди. Відповідно до найбільш розповсюдженого визначення під інституціональним середовищем розуміють сукупність основоположних політичних, соціальних й юридичних правил, які формують базис для виробництва, обміну й розподілу й визначають рамки людської поведінки [6, 10].

Шпикуляк О.Г. вважає, що інституції ринку слід розглядати як систему взаємозалежних утворень, які формують інституціональну структуру впливів держави й ринку на поведінку економічних агентів. При цьому не виокремлює поняття «інституційне середовище» [11].

На його думку, базисом організації ринкових процесів є інституціональний механізм, в основі якого лежить еволюційність розвитку економічного буття, економічних інститутів ринку, які становлять основу мотивації поведінки ринкових агентів.

Існує багато різних теоретичних підходів до визначення поняття «інституційне середовище», та поняття «інститут», «інституція». Ми в своєму дослідженні будемо вважати, що інституційне середовище — це сукупність усіх формальних і неформальних організацій і правил, інститутів та інституцій, які визначають межі людської діяльності.

В колективній монографії під редакцією З.Г. Ватаманюка зазначається, що будь-який інститут – це набір встановлених правил, але правила не завжди є інститутом [7, с.26].

Ефективні інститути знижують трансакційні витрати підприємців за допомогою стабілізаційних факторів в інституційному середовищі, забезпечують впевненість під час обміну правами власності та створення стабільної структури для здійснення трансакцій [2, с.33-53].

Найчастіше в науковій літературі наводять наступну класифікацію трансакційних витрат [12, с. 50-59; 13, с. 3]:

1. Витрати пошуку інформації до укладання угоди;
2. Витрати ведення переговорів;
3. Витрати вимірювання;
4. Витрати укладення контракту;
5. Витрати моніторингу та запобігання опортунізму, які виникають після укладення угоди;

6. Витрати специфікації і захисту прав власності;
7. Витрати захисту від третіх осіб.

Спираючись на викладену класифікацію трансакційних витрат, спробуємо ідентифікувати різновиди цих витрат відповідно окремим складовим процесу функціонування ринку продукції бджільництва (меду). Звернемо увагу на етапи, які мають місце при реалізації пасічниками продукції закупівельникам протягом однієї трансакції, та трансакційні витрати, які супроводжують кожний етап (рисунок).

1-й етап – До укладення угоди. На цьому етапі виникають витрати на рекламу (витрати трейдерів на агентів, які шукають продавців продукції; витрати на Інтернет-послуги для трейдерів та пасічників);

2-й етап – Укладення угоди:

1. Розмова по телефону або зв'язок через Інтернет (плата за послуги зв'язку);
2. Підготовка меду до продажу (витрати на придбання необхідної тари);
3. Перша зустріч (зазвичай усна домовленість, оформлення факту передачі продукції у зворотній тарі продавця; часткова оплата).

На даному етапі витрати трейдера становлять транспортні витрати на доставку продукції від пасічника; витрати на здійснення аналізів продукції на вміст антибіотиків та інші показники.

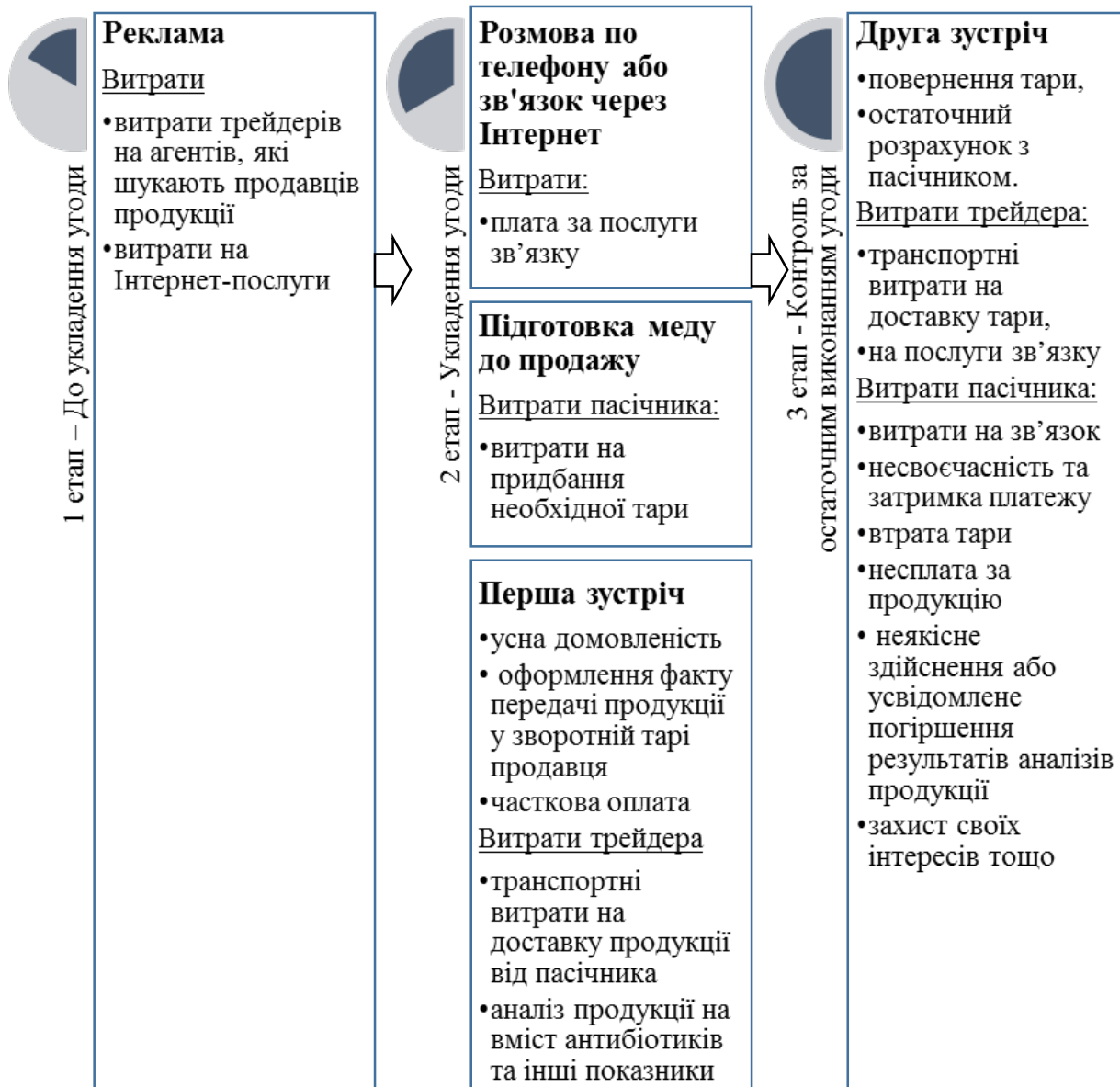
3-й етап – Контроль за остаточним виконанням угоди. На цій стадії відбувається друга зустріч для повернення тари, остаточного розрахунку з пасічником. А витрати трейдера при цьому складаються з транспортних витрат на доставку тари, витрат на послуги зв'язку. Пасічник несе витрати на зв'язок, через несвоєчасність та затримку платежу, недобросовісність партнерів через втрату тари, несплату за продукції, неякісне здійснення або усвідомлене погіршення результатів аналізів продукції; захист своїх інтересів тощо.

Виконані дослідження показують, що найбільший тягар трансакційних витрат лягає на плечі трейдерів. Але чому ж тоді пасічники не поспішають здійснювати продаж меду за закупівельними цінами? На основі анонімних опитувань, розмов з пасічниками нам вдалося встановити основні види трансакційних витрат суб'єктів ринку продукції бджільництва.

В результаті проведеного дослідження ми з'ясували, що частину своїх трансакційних витрат закупівельники меду перекладають на плечі бджолярів. Розглянемо детальніше та спробуємо обґрунтувати методичний підхід визначення розміру трансакційних витрат бджолярів на ринку меду .

По-перше, в Україні низька платоспроможність населення і перевиробництво меду, а сам ринок меду – це ринок покупця, який диктує ціни.

## Етапи формування та розподіл трансакційних витрат на ринку меду



Джерело: побудовано автором на основі досліджень

Отже, в 2016- 2017 маркетинговому році середня закупівельна ціна в Сумській області становила 29 грн, що є дещо нижчою за ціни деяких інших областей, наприклад західної України. Це пов'язано із тим, що в останні роки було втрачено ринок Росії, Білорусії, а різко збільшились поставки меду до Євросоюзу, не дивлячись на незначне підвищення квоти з 5000 т попередніх років до 5200 т на 2017 рік, яка була повністю вичерпана ще на початку січня (за 2016 рік на експорт було поставлено – 56988 т). А протягом останніх п'яти років експорт лише до Німеччини та Польщі - найбільших покупців українського меду сягає 53% від загального обсягу експорту меду. Відповідно і експортні потужності

розташовуються ближче до кордону з цими країнами. А занижена ціна вже враховує компенсацію витрат на транспортування меду із віддалених регіонів країни.

Припустимо: доставка меду в середньому відбувається на 500 км, а в обидві сторони це 1000 км. Партія меду, яку доставляють, в середньому складає 1000 кг. Зниження ціни на 1 грн дає вигоду в 1000 грн і компенсує до 30 % витрат на паливо-мастильні матеріали. Отже, за такої партії достатньо занизити ціну на 3-4 грн і транспортні витрати будуть компенсовані повністю, що й відбувається насправді.

Не останню роль відіграють втрати при фізичному вимірюванні кількості меду, яка буде продана. Ризики полягають у неправильному налаштуванні вимірювальних приладів, які завжди належать заготівельникам, використанні некоректних формул для розрахунку ваги тари, або взагалі визначення кількості меду «на око».

Так, за свідченням деяких пасічників, при продажу ними меду знижка на тару перевищувала її реальну вагу на 200 г за одиницю. Якщо 1000 кг меду розмістити в 60 одиницях тари, то загальна похибка ваги меду буде сягати 12 кг при ціні 29 грн/кг на суму 348 грн.

Найбільш вартісна складова трансакційних витрат є вартість лабораторних аналізів. Один аналіз на один вид антибіотиків коштує біля 2500 грн, всього таких аналізів необхідно зробити біля 20, тобто на загальну суму 50000 грн. Якщо робити аналіз партії в 1000 кг, то на кожний кг меду припадає по 50 грн. Це дуже дорого. Щоб уникнути цього мед різних партій змішують і здійснюють аналіз партії як мінімум в 20000 кг, щоб на 1 кг меду припадало витрат не більше 2,5 грн. Аналізи меду здійснює сам закупівельник в своїй лабораторії.

При цьому виникають ризики: чи дійсно було здійснено аналіз тільки меду від одного пасічника., тобто так, як повинно бути, чи укрупненої партії; чи надано висновок про результати аналізу партії меду пасічника чи якогось іншого товару; чи використані норми вмісту антибіотиків для порівняння результатів аналізів відповідають стандартам чи є завищеними і т.д.

У випадку опортуністичної поведінки досить часто виявляється, що мед містить антибіотик. Тоді є два шляхи: або пасічник має самостійно забрати мед (а це значить, що він буде нести транспортні витрати) та повернути отриману суму коштів; або погодитись на додаткове зниження ціни до 22 грн/кг, тобто ще на 7 грн. Всього буде втрачено ще 7000 грн. Якщо ж не буде повернена тара, або якась частина буде пошкоджена, то ще додаткові втрати на кожне втрачене пластикове відро об'ємом 11,3 л - 30 грн. Якщо будуть втрачені всі 60 одиниць, то втрата складе – 1800 грн.

Механізмів захисту виробників меду від таких покупців на сьогоднішній день не відпрацьовано, тобто, існуюче інституційне середовище є неідеальним та недосконалим.

Отже, на такій трансакції для пасічника є ризик втратити до 13 тис грн і більше на кожній тоні реалізованого меду (таблиця). Якщо ж продати 2-3 тони, то відповідно 26-39 тис. грн., що на сьогодні дорівнює річному розміру мінімальної заробітної плати. А значить пасічник в такому випадку працював цілий рік безкоштовно.

Існування такої суми трансакційних витрат перешкоджає ефективному здійсненню трансакцій і свідчить про неефективність існуючих інституцій: інституту державного регулювання, інституту контролю якості продукції, інституту захисту прав бджолярів, інституту охорони здоров'я та турботи про населення країни, про відсутність організованого ринку продукції бджільництва тощо.

### Трансакційні витрати на ринку продукції бджільництва

Основні трансакційні витрати	Зміст витрат	Сума трансакційних витрат в розрахунку на 1 т меду, що перекладена на бджолярів
Витрати пошуку інформації до укладання угоди	Послуги зв'язку	Незначні
Витрати ведення переговорів	Послуги зв'язку	Незначні
Витрати вимірювання	Втрати при зважуванні продукції	348 грн
Витрати укладення контракту	Транспортні витрати	4000 грн
Витрати моніторингу та запобігання опортунізму, які виникають після укладення угоди	Неправомірна втрата якості продукції та тари	7000 грн + до 1800 грн
Витрати специфікації і захисту прав власності	Відстоювання прав в суді	Не здійснюються через їх надвелику вартість і не окупність
Загальна сума втрати 38,2 % від доходу*		Біля 13000 грн

\*Сума доходу від продажу 1000 кг – 34000 грн.

Джерело: сформовано автором на основі дослідження

Друга причина, це те, що такий продаж є і офіційний і обліковуваний. При цьому облічується не розмір прибутку, а розмір доходу, який не враховує затрачені ресурси на його отримання. Результатом таких дій може бути ситуація, коли пасічник прибутку не

отримав, навіть працював безкоштовно, а доход має високий. При цьому він додатково втрачає право на субсидію, яка, за словами Міністра соціальної політики Андрія Реви, в опалювальний період в середньому становить 2-2,5 тис грн, а отже до 12-15 тис грн в рік [9].

При цьому при продажу заготівельникам партії меду в 3 т за ціною 29 грн виникає доход, що підлягає оподаткуванню згідно податкового законодавства України.

**Висновок.** В ході дослідження встановлено, що існуючі інститути на ринку продукції бджільництва працюють неефективно і не сприяють зниженню трансакційних витрат, які в більшості випадків лягають на плечі бджолярів.

Виходом із даної ситуації може бути перетворення ринку меду з ринку покупця на рівноважний ринок. Для цього необхідно усвідомлення необхідності укрупнення розмірів виробників. Одним із варіантів може бути створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Покращенню ситуації може допомогти сприяння місцевих органів формуванню кооперативів, допомога у створенні та обладнанні сертифікованих лабораторій.

**Бібліографічний список:** 1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ. вступ. статьи С.Г. Сорокиной; общ. ред. В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с. 2. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Фирма, рынок и право. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 33-53. 3. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge. – 1971. – Р. 6. 4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Науч. ред. и вступ. статья В.С. Каткало. – Спб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с. 5. Вольчик В.В. Комплементарность и иерархия институтов в рамках хозяйственного порядка / В.В. Вольчик // Наукові праці Донецького нац. тех. у-ту / Серія: економічна. – Донецьк, ДонТУ. – 2009. – Вип. 37-1. – С. 35–41. 6. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. проф. З. Ватаманюка. – Львів: «Новий Світ-2000», 2005. – С. 26. 7. Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст: монографія / Т.В. Гайдай. – К.: «Київський університет», 2008. – 296 с. 8. Ущатовський Ю.В. Програма наукових досліджень інституціоналізму: «ендогенізація інституцій» та економічна культура / Ю.В. Ущатовський // Вісник ЖДТУ / Серія: Економічні науки. – 2014. – № 4 (70). – С. 144-150. 9. Klein, Peter G., New Institutional Economics / Department of Economics, University of Georgia. – 1998. – p. 457-482

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reference.findlaw.com/lawandeconomics/0530-new-institutional-economics.pdf>; 10. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник / А.А. Ткач – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с. 11. Шпикуляк О.Г. Інституції та механізми регулювання аграрного ринку: теоретико-практична оцінка функціонування / О.Г. Шпикуляк // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 2. – С. 46-59. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmarpr\\_2016\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmarpr_2016_2_6). 12. Калягин Г.В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход. – Инфра-М.-2004. – С. 149. 13. Михайлова Л.І., Королькова Д.В. Управління трансакційними витратами у зовнішньоекономічній діяльності підприємств // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 3 (45), 2011. – С. 3-7.

**В.Л. Гриценко. Формирование институциональной среды как условие снижения уровня транзакционных издержек ведения бизнеса на рынке меда.** В статье показано роль институциональной среды в обеспечении деловой активности пчеловодов, мотивации к развитию предпринимательской деятельности, кооперации. Охарактеризовано институциональную среду функционирования рынка продукции пчеловодства в Украине, а также выявлены преимущества и недостатки функционирования ключевых институтов бизнеса. Приведен перечень наиболее существенных транзакционных затрат субъектов рынка продукции пчеловодства в Украине. Предложены пути улучшения институциональной среды в контексте снижения транзакционных затрат субъектов рынка меда.

**Ключевые слова:** институция, институциональная среда, транзакция, транзакционные затраты, рынок меда.

**V.L. Hrytsenko. The Formation of the Institutional Environment as a Precondition for Reducing the Transaction Costs of Doing Business in the Market of Honey.**

This article suggests that the efficiency of the market of beekeeping products is determined by its institutional environment and requires an appropriate set of institutions and adequate legislation. *The objects* are the institutional environment and transaction costs. *The aim* is to describe the institutional environment of honey market functioning in Ukraine; find out the list of the most significant transaction costs of bee products market in Ukraine. *Methodology.* A method of abstraction, methods of induction and deduction,



polls, dialectical method, analogy, formalization, abstract-logical method have been used in this study.

*The results.* It has been established that the institutional environment is the set of all formal and informal organizations and rules, institutions that define the boundaries of human activity and behavior. The role of the institutional environment to ensure business activity of the beekeepers, motivation for business development, cooperation have been emphasized. The institutional environment of apiculture products market functioning in Ukraine has been widely described. The advantages and disadvantages of the functioning of key business institutions have been also revealed. It has been established that types of transaction costs include costs of searching for information to the transaction; costs of negotiation; consumption measurement; contract costs; costs of monitoring and prevention of opportunism that arise after the conclusion of the agreement; cost specification and protection of property rights; the cost of protection against third parties. In this article 3 stages of making transactions by subjects of honey market: the period before the agreement, the period of making the transaction and the period of control the final execution of the agreement have been determined. Based on the mentioned classification of transaction costs types of costs have been identified in accordance with the individual components of the functioning of the honey market and the range of possible costs has set and its calculations have been made. It's revealed that the largest share of transaction costs is the cost of tests for detection of antibiotics in honey, and the total transaction costs, which is mainly, due to the beekeepers, is about 13 thousand UAH per 1 ton of honey, which reaches 38.2% of the income derived from the sale of 1 ton of honey under these conditions. The opportunistic behavior of customers (retention payments, failure to return of containers, etc.) and the lack of mechanisms to protect beekeepers from such actions impact significantly on reducing the profitability of beekeepers also. The study has proved that the existing institutional framework is inefficient and non-perfect. The ways of improving the institutional environment in the context of reducing transaction costs of market honey have been offered.

*The scope of the results.* This research is primarily useful for beekeeping business management.

**Key words:** institution, institutional environment, transaction, costs, the market of honey.

*Стаття надійшла до редакції 15.02.2017 р*