

МІСЦЕ ТА РОЛЬ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В АГРОБІЗНЕСІ

Трансформаційні процеси у ринковому просторі вимагають активізації змін у господарюванні підприємств агробізнесу. Постає потреба надання достойної відповіді викликам глобалізаційних змін та розкриттям потенціалу агробізнесу. Ринки стали більш вимогливими з точки зору отримання інформації про якість та безпеку товару на момент продажу, дрібні виробники, які готові конкурувати на ринку, відчувають важкість відносин співпраці з представниками роздрібною торгівлі через високі транзакційні витрати. Таким чином, для того, щоб дрібні виробники подолали ці обмеження на ринку з високими та зростаючими операційними витратами та з ростом попиту на більш якісну продукцію, вони потребують певної форми колективних дій. З цієї метою агробізнесові фірми все частіше беруть участь у тісних вертикальних механізмах координації таких як контракція з метою кращого позиціонування себе та більш повного задоволення мінливих потреб своїх клієнтів. Контракція виступає ефективним засобом полегшення доступу на ринки для дрібних виробників. У розширенні кола інтегрованих компаній міститься основний резерв економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності, який може стимулювати розвиток сектора малих і середніх підприємств агробізнесу.

Широке використання контрактної форми відносин сприяє встановленню тісніших форм зв'язку та паритетного балансу взаємодії між учасниками ринку. Контракт надає виробникам гарантований продаж своєї продукції, а агробізнесовим фірмам – гарантовану поставку сільськогосподарської продукції, яка необхідна на ринку. Контрактна форма інтеграції визначається як угода між виробником (або виробниками) і підрядною організацією з приводу виробництва і поставки сільськогосподарської продукції за попередніми домовленостями і заданим цінами/ Контрактну форму вертикальної інтеграції можна розглядати як домовленість по мінімізації транзакційних витрат з метою організації процесу виробництва і продажу між агропідприємствами та їх клієнтами (споживачами).

У ситуації невизначеності та інвестиційної нестабільності контрактна інтеграція пропонує дієву альтернативу господарювання. Ініціатива створення схеми контрактних відносин зазвичай належить підряднику, який прагне поліпшити постачання однорідною і високоякісною продукції та підвищити завантаження виробничих потужностей. Підрядником може бути переробна, торгова або маркетингова фірма у формі приватної чи державної власності. Основою контрактної домовленості є зобов'язання як з боку виробника (забезпечити конкретний товар у кількості та у відповідності до встановлених стандартів якості), так і з боку підрядника (підтримати виробництво продукції і придбати товар).

Рушійною силою в укладанні контрактів є очікування збільшення доходів. Також важливим спонукаючим фактором контракції є забезпечення стабільності відносин і отримання доступу до передових технологій. Можна виділити чотири фактори мотивації укладання договорів, а саме: ринкова невизначеність, непрямі вигоди (наприклад, досвід, знання), прибуткові переваги та нематеріальні блага (наприклад, статус). Аграрії укладають контракти для забезпечення наступних переваг: стабільності цін, доступу до ринків і технічної допомоги для поліпшення якості продукції. Будь-які контрактні відносини включають три базові економічні компоненти: розподіл прибутку, розподіл ризиків та розподіл управлінських прав. Зв'язок між цими компонентами має взаємопов'язаний характер – кожен з них так чи інакше впливає на іншого. Наприклад, виробник може встановлювати вищу ціну приймаючи рішення про виробництво нового продукту в умовах невизначеності. Переробник може запропонувати цінову премію на продукт в обмін на право відстоювати певні терміни по відношенню до виробничих рішень (наприклад, обробки, сегрегації).

Компанії ретельно вибирають виробників для укладання контрактів. Вимогою для них є наявність певної інфраструктури та досвіду. Наприклад, для рослинництва у виробників має бути трактор, певне обладнання (для дезинфекції тощо), транспорт, щоб забрати саджанці і добрива і доставити зібраний врожай, а також – доступні кошти для покриття витрат. Варто відмітити, що в агробізнесі певні види сільськогосподарської продукції є більш придатними для контрактних відносин, до них відносяться: високовартісні овочі і фрукти, молоко, продукція птахівництва та свинини. Для них характерні такі ознаки: швидке псування, високий рівень специфікації, висока трудомісткість тощо. Як правило, така продукція потребує сертифікації безпеки харчових продуктів, навіть, якщо вона призначена для внутрішнього ринку. Саме швидкопсування продукції, а також потреба в інвестиціях та необхідність спеціальних навичок у виробничому процесі робить вищим рівень вертикальної координації шляхом контракції у відносинах виробника та переробника.

Мета вертикального інтегратора у контрактних відносинах є контроль та координування послідовних етапів виробництва. Така централізована координація мінімізує виробничі та збутові ризики, захищає від скорочення поставок шляхом координації випуску продукції з врахуванням ринкового попиту, і

використовує переваги виробництва і ринку технологій. Контрактна форма інтеграції пропонує численні можливості для підприємств агробізнесу: доступ до нових ринків збуту продукції; забезпечення гарантованих і стабільних структур ціноутворення; забезпечення доступу до кредитних, виробничих і маркетингових послуг. В цілому контрактна форма співробітництва може збільшити прибуток та покращити управління вздовж всього виробничо-збутового ланцюга. Контрактні відносини можуть також надати безліч додаткових переваг і можливостей: збільшити диверсифікацію виробництва; надати технічну допомогу в разі необхідності та передати досвід успішної діяльності.

Розрізняють збутові, виробничі та ресурсозабезпечуючі контракти. Різниця між зазначеними видами полягає в можливості передачі права приймати рішення від виробника до підрядника, а також в розподілі ризиків. Збутові контракти є попередніми угодами між виробниками та підрядниками з приводу регулювання продажів продукції. У порівнянні з виробничими контрактами, як правило, вони пропонують виробникам більший рівень незалежності та фінансового ризику і меншу віддачу від капіталу. Згідно виробничого контракту виробник делегує значну частину своїх прав з приводу прийняття рішення щодо виробництва підряднику. За умовами контракту ресурсного забезпечення підрядник не тільки гарантує ринок збуту для продукції, але також забезпечує сировину для виробництва. Кожен контракт включає в себе такі характеристики: термін дії договору; кількість товару, що виробник зобов'язаний доставити; рівень цін; якісні характеристики товару; вимоги та умови переробника; терміни доставки, упаковки, транспортування та інші умови поставки; технічні вимоги; питання оплати і кредитних авансів; страхування, а також процедури вирішення спорів.

Контрактна форма співробітництва виконує такі функції:

1. Координаційна – забезпечує виробництво і поставку продукції в необхідній кількості та якості на відповідний час і встановлене місце;
2. Мотиваційна – створює стимули до поліпшення продуктивності;
3. Розподільча – припускає поділ ризику, тобто виробники можуть знизити ризик втрати доходів внаслідок форс-мажорних обставин, підписавши угоду з підрядником, який виплачує частину компенсації, незалежно від реалізованої продукції.

Важливо відзначити, що підприємства прагнуть побудувати стабільні довгострокові відносини на паритетному принципі. Однак на забезпечення стійкості контрактної форми вертикальної інтеграції впливає безліч факторів, які необхідно враховувати при спільній діяльності: інституційні, соціальні, ринкові та економічні. Інституційні фактори впливу на контрактні відносини за допомогою нормативно-правової бази зобов'язують всі сторони контракту дотримуватися встановлених правил і вимог (наприклад, купувати тільки у зареєстрованих виробників), що робить можливим відстеження тіншового продажу. У свою чергу державне регулювання у вигляді субсидій, податкових пільг і дотацій товаровиробникам підвищує ефективність контрактних відносин. Соціальні фактори впливають на здатність учасника договору зрозуміти контрактні умови і виконати свої зобов'язання. Також такий фактор як відкритість підприємства знижує підозру у партнерів.

Ринкові чинники включають механізми ціноутворення, особливості виробничого циклу, ресурсозабезпеченість та логістичну структуру. Локація, логістична структура, транспортна розв'язка визначають ступінь близькості і доступності підприємства до важливих установ та послугам. Ці фактори мають велике значення для оперативного надання послуг, так як складний доступ перешкоджає роботі і створює проблеми в поставках товарів і послуг. Облік економічних факторів, таких як рівень прибутковості, наявність заборгованості, рівень інноваційного впровадження, ризикованість виробництва, інвестиційна привабливість дозволяють отримати достовірні дані та інформацію про потенційних партнерів, сприяють встановленню тісних відносин між інтегрованими частинами.

Таким чином, контрактна форма вертикальної інтеграції є формою співробітництва, в рамках якої підприємства агробізнесу мають велику ступінь контролю над процесом виробництва і кінцевим продуктом. Виникнення і поширення контрактації пояснюється існуючими ринковими умовами функціонування цільових товаровиробників зокрема недостатністю інформації варіативними і ризиками. Успіх вертикальної контрактації залежить від багатьох факторів, серед яких: продуктивність спільної взаємодії, задоволеність всіх сторін контракту, стійкості співробітництва, встановлених цін і одержуваних доходів. Укладення контрактів дозволяє агропідприємствам забезпечити безперервну поставку продукції підвищеної якості і, таким чином, адекватно реагувати на зміни в споживчих перевагах.

ШАТИЛО Інна Юріївна – асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:

– мотивація та розвиток інтеграційних процесів в агробізнесі.