

"Zovnishnia torhivlia Ukrainy : statystychnyi zbirnyk" [Foreign Trade of Ukraine: Statistical Collection]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1119_u.htm

Zalizniuk, V. P. "Importozamishchennia v systemi zabezpechennia prodovolchoi bezpeky Ukrainy" [Import Substitution in Ukraine's Food Security System]. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. 2019. http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/31.pdf

УДК 334:001.8
JEL: B30; L14; Q13; Q19

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНТРАКТАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

©2020 ГУТОРОВ А. О.

УДК 334:001.8
JEL: B30; L14; Q13; Q19

Гуторов А. О. Теоретичні засади контрактації в аграрному секторі економіки

Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних засад контрактації в аграрному секторі економіки. Показано, що економічний зміст контрактації істотно залежить від парадигмальних засад певної школи економічної теорії, а також від економіко-політичних чинників суспільного-економічного розвитку країни. Уточнено зміст категоріального апарату контрактації, визначено її предметно-об'єктну область. Підтверджено, що в аграрному секторі економіки контрактацію необхідно розуміти як процес ведення сільського господарства на договірних засадах між контрактором і контрактантом на основі попередньо укладеного договору контрактації. Об'єктом контрактації визначено квазі-інтеграційні економічні договірні відносини між суб'єктами контрактації щодо виробництва та/або постачання продукції (робіт, послуг) визначеної кількості, якості та в певний час за фіксованою ціною. Предметом контрактації є договір контрактації сільськогосподарської продукції, робіт, послуг. Суб'єктний склад контрактації залежить від моделі її здійснення й охоплює контракторів (сільгосптоваровиробників, що здійснюють свою виробничу діяльність на договірних засадах), контрактантів (замовників) і держави (здійснення державного регулювання й публічного нагляду). Узагальнено методологічні засади контрактації на макрорівні – в межах контрактної теорії (з урахуванням підходів до ринкової, внутрішньофірмової, галузевої та громадської координації) та теорії життєвого циклу; на мезорівні – теорії транзакційних витрат і стрижневих компетентностей. Встановлено, що інституційними та транзакційними детермінантами контрактації в аграрному секторі економіки є просторовий розвиток і розміщення агропромислового виробництва, інституціональне оточення суб'єктів агробізнесу, ринкова інфраструктура, техніко-економічні характеристики продукції, якісна та цінова невизначеність ринку, технологія виробництва, а також інститути квазі-інтеграційної контрактної взаємодії.

Ключові слова: контрактація, квазіінтеграція, контрактні відносини, контрактор, контрактант, аграрний сектор економіки.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-1-174-181>

Рис.: 2. **Бібл.:** 16.

Гуторов Андрій Олександрович – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, провідний науковий співробітник відділу організації менеджменту, публічного управління та адміністрування Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» НААН України (вул. Героїв Оборони, 10, Київ, 03680, Україна)

E-mail: Gutorov.Andrew@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6881-4911>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-2576-2015>

SPIN: <http://elibrary.ru/7932-6931>

УДК 334:001.8
JEL: B30; L14; Q13; Q19

Гуторов А. А. Теоретические основы контрактации в аграрном секторе экономики

Целью статьи является обобщение и систематизация теоретических основ контрактации в аграрном секторе экономики. Показано, что экономическое содержание контрактации в основном зависит от парадигмальных начал определённой школы экономической теории, а также от экономико-политических факторов общественно-экономического развития страны. Уточнено содержание категориального аппарата контрактации, определена её предметно-объектная область. Подтверждено, что в аграрном секторе экономики контрактацию необходимо понимать как процесс ведения сельского хозяйства на договорных началах между контрактором и контрактантом на основе предварительно заключённого договора контрактации. Объектом контрактации определены квазиинтеграционные экономические договорные отношения между субъектами контрактации касательно производства и/или поставки продукции (работ, услуг) определённого объёма, качества и в определённое время по фиксированной цене. Предметом контрактации является договор контрактации сельскохозяйственной продукции, работ, услуг. Субъектный состав контрактации зависит от модели её осуществления и охватывает контракторов (сельхозтоваропроизводителей, которые осуществляют свою производственную деятельность на договорных началах), контрактантов (заказчиков) и государства (осуществление государственного регулирования и публичного надзора). Обобщены методологические основы контрактации на макроуровне – в пределах контрактной теории (с учётом подходов к рыночной, внутрифирменной, отраслевой и общественной координации) и теории жизненного цикла; на мезоуровне – теории транзакционных издержек и агентской теории, в частности теории принудительных контрактов; на микроуровне – неоклассической теории фирмы, теорий стратегического управления и ключевых компетентностей. Установлено, что институциональными и транзакционными детерминантами контрактации в аграрном секторе экономики являются пространственное развитие и размещение агропромышленного производства, институциональное окружение субъектов агробізнеса, рыночная инфраструктура, технико-экономические характеристики продукции, качественная и ценовая неопределённость рынка, технология производства, а также институты квазиинтеграционного контрактного взаимодействия.

Ключевые слова: контрактация, квазиинтеграция, контрактные отношения, контрактор, контрактант, аграрный сектор экономики.

Рис.: 2. **Библ.:** 16.

Гуторов Андрей Александрович – доктор экономических наук, старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник отдела организации менеджмента, публичного управления и администрирования, Национального научного центра «Институт аграрной экономики» НААН Украины (ул. Героев Оборонь, 10, Киев, 03680, Украина)

E-mail: Gutorov.Andrew@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6881-4911>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-2576-2015>

SPIN: <http://elibrary.ru/7932-6931>

UDC 334:001.8

JEL: B30; L14; Q13; Q19

Hutorov A. O. Theoretical Bases of contraction in the Agrarian Sector of the Economy

The article is aimed at generalizing and systematizing the theoretical bases of contraction in the agrarian sector of the economy. It is displayed that the economic content of the contraction mainly depends on the paradigmatic foundations of a certain school of economic theory, as well as on the economic-political factors of the country's socio-economic development. The contents of the categorical apparatus of the contraction are specified, its subject-object area is defined. It is confirmed that in the agrarian sector of the economy, the contraction should be understood as the process of agriculture on a contractual basis between a contractor and a contractor on the basis of a pre-contracted agreement of contraction. The object of the contraction is defined by quasi-integration economic contractual relations between the contraction entities concerning the production and/or supply of products (works, services) of a certain volume, quality, at a certain time and at a fixed price. The subject of the contraction is the agreement of contraction of agricultural products, works and services. The subject composition of the contraction depends on the model of its implementation and covers contractors (agricultural producers who carry out their production activities on a contractual basis), contractants (customers) and the State (implementation of the State regulation and public supervision). The methodological bases of the contraction are generalized at the macro-level – within the contract theory (taking into account approaches to market, intra-company, industry and public coordination) and the life cycle theory; at the meso-level – the theory of transaction costs and the agency theory, in particular the theory of forced contracts; at the micro-level – the neoclassical theory of firm, the theory of strategic management and key competences. It is determined that the institutional and transactional determinants of the contraction in the agrarian sector of the economy are spatial development and placement of agro-industrial production, institutional environment of agribusiness entities, market infrastructure, technical-economic characteristics of products, uncertainty of market both in the quality and in the prices, production technology, as well as institutions of quasi-integration of the contract interaction.

Keywords: contraction, quasi-integration, contractual relations, contractor, contractant, agrarian sector of the economy.

Fig.: 2. **Bibl.:** 16.

Hutorov Andrii O. – D. Sc. (Economics), Senior Research Fellow, Leading Researcher of the Department of Organization of Management, Public Administration and Administration, National Scientific Center «Institute of Agrarian Economics» of NAAS of Ukraine (10 Heroiv Oborony Str., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: Gutorov.Andrew@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6881-4911>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/G-2576-2015>

SPIN: <http://elibrary.ru/7932-6931>

Аграрний сектор економіки України виконує системоутворювальну роль, забезпечуючи значну частину доходів до державного бюджету, зайнятість на селі, формуючи експортний потенціал та базу для гарантування продовольчої безпеки. Підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників, перехід на засади інклюзивного інноваційного розвитку агропромислового виробництва й аграрної сфери, стратегічні виклики неоіндустріалізації потребують передусім формування цілісної системи інтеграційних відносин, інтеграційної багатокладності на селі. Одним із таких механізмів є контракція, що дає змогу на законних підставах, з урахуванням різного рівня централізації управління та контролю формалізувати взаємовідносини між сільгосптоваровиробниками, замовниками та державою, розподілити ризики й економічні вигоди, провадити діяльність на ринкових конкурентних засадах. Своєю чергою, це обумовлює актуальність дослідження теоретичних засад контракції в аграрному секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню сучасної парадигми контракції присвячені фундаментальні праці Ф. Агьона, Дж. Біжмана, М. Дельгадо, Ф. Емара-Дюверне, Р. Коуза, М. Проуза, Е. Регбера, С. Сетбунсарнга, С. Сінга, Г. Стіглера, Ж. Тіроля, О. Уільямсона тощо. Проблема розви-

тку виробничої контракції сільськогосподарської продукції розв'язували В. Амбросов, П. Гайдуцький, Ю. Гапусенко, М. Кропивко, Ю. Лупенко, М. Малік, О. Мороз, В. Россоха, П. Саблук, В. Семцов та інші.

Однак теоретичний базис контракції й донині не є консолідованим, а вчені розглядають контракцію під кутом зору різних теоретичних концепцій і наукових шкіл, що не дає змоги сформувати системне уявлення про неї як про різновид квазіінтеграційних відносин, здійснити науково обґрунтований супровід розвитку виробничої контракції в аграрному секторі економіки.

Метою статті є узагальнення та систематизація теоретичних засад контракції в аграрному секторі економіки.

На основі попередніх досліджень нами встановлено, що нині контракцію слід розуміти як процес ведення сільського господарства на договірних засадах між контрактором і контрактантом на основі попередньо укладеного договору контракції. Об'єктом контракції є квазіінтеграційні економічні договірні відносини між суб'єктами контракції щодо виробництва та/або постачання продукції (робіт, послуг) визначеної кількості, якості та в певний час за фіксованою ціною. Предметом контракції є договір контракції сільськогоспо-

дарської продукції, робіт, послуг. До того ж, слід виокремити категорією «виробнича контракція» як добровільне, платне виробництво та збут у встановлені строки сільськогосподарської продукції певного виду, кількості та якості контрактором на замовлення контрактанта, яке здійснюють на основі попередньо укладеного договору виробничої контракції [1, с. 115].

Зазначимо, що світова економічна наука має значно більше теоретико-методологічних напрацювань з питань контракції, ніж вітчизняна. До того ж, зарубіжними вченими розроблено спеціальну термінологію, яка деталізує зміст контракції, даючи змогу більш точно і коректно охарактеризувати окремі сторони договірних відносин. Зокрема, ведення сільського господарства на договірних засадах визначають за допомогою англійського терміна «*contract farming*» (сільськогосподарське виробництво за контрактом); відгодівля сільськогосподарських тварин на замовлення – це «*contract feeding*» (відгодівля за контрактом); надання агросервісних послуг у процесі контракції – це «*contract field service*» (польове обслуговування за контрактом); виконання договірних робіт з фасування сільгосппродукції – «*contract filling*» (фасування за контрактом) тощо. Суб'єктами контракції (англ. «*contracting*» – контракція, підряд) є контрактор (англ. «*contractor, contractee*» – підрядник, контрактор) – сільськогосподарський товаровиробник (англ. «*contract farm*» – господарство, що веде агробізнес на договірних засадах), який провадить сільгоспвиробництво на договірних засадах, і контрактант (англ. «*contractant*» – контрактант, замовник) – особа, яка бере на себе зобов'язання за контрактом.

Економічний зміст контракції у представників різних наукових шкіл суттєво різниться. Так, на думку Е. Регбера (E. Rehber), основна відмінність між поглядами європейських і американських учених полягає у тому, що європейці тлумачать контракцію як вид міжгосподарської договірної взаємодії, форму кооперативних відносин, натомість американці вважають її різновидом квазіінтеграції, надаючи перевагу синергетичним механізмам інтеграційної взаємодії [2, р. 4]. На нашу думку, позиція американських учених є більш коректною, тому що контракція приводить до створення міцних міжгосподарських взаємозв'язків, перерозподілу ризиків і функцій управління, що сутнісно відповідає інтеграційним, а не кооперативним відносинам в аграрному секторі [3].

Водночас об'єктивною причиною такої неоднозначності є те, що й досі немає єдиної теоретичної бази контракції, яка б дала змогу повністю охопити всі аспекти цього виду квазіінтеграційних відносин на всіх рівнях ієрархії. Так, у політичній економії аграрних перетворень, оснований на неомарксизмі, контракцію розглядають як механізм експлуатації селян власниками капіталу для створення та привласнення

додаткової вартості. Однак це не дає змоги з'ясувати, якими є цілі здійснення контракції залежно від виду ринків; як формується ефективність контрактних відносин; якою є поведінка контрагентів; як визначити витрати сторін, вплив контракції на суспільство, село й агробізнес в цілому тощо. Індійський дослідник С. Сінг (S. Singh) вважав, що контракція в аграрному секторі економіки розвивається тоді, коли ринковий механізм неефективний, а сам ринок є монополією, коли селяни через правовий нігілізм власноруч підвищують рівень своєї експлуатації, сприяючи подальшій пролетаризації [4, р. 182–183].

Розглядаючи контракцію в аграрному секторі економіки в системі інтеграційних відносин, ми виокремили основні теорії щодо розуміння її сутності залежно від рівня ієрархії економічної системи (рис. 1).

У контрактній теорії обміну інституційну взаємодію економічних агентів розглянуто на макрорівні на підставі того, що місцем трансакцій є ринок, а визначальними рисами – ціна та якість товару. На вільних ринках з досконалою конкуренцією та позбавлених інформаційної асиметрії ціна є справедливою, повністю відображаючи всі специфічні та якісні характеристики продукції та формуючись винятково під впливом попиту і пропозиції. Практика аграрних ринків показує, що ціна на продукцію формується з урахуванням не всіх параметрів якості, є ймовірність опортуністичної поведінки учасників ринкових відносин, спричинена інформаційною асиметрією щодо товарів і стану кон'юнктури ринку на момент здійснення трансакцій, що, своєю чергою, приводить до потреби в контрактній взаємодії для нівелювання ризиків.

Відомий представник французької школи інституціоналізму Ф. Емар-Дюверне (F. Eymard-Duvernay) в рамках контрактної теорії обміну визначив чотири види вертикальної координації [5]. Так, у разі ринкової координації інформаційна асиметрія щодо якості продукції є незначною і може бути подолана в процесі ціноутворення. Коли конкурентний і неконкурентний тиск з боку третіх осіб на учасників ринку стає істотним, це виявляється приводом для формального та неформального (на основі довіри) об'єднання сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств. Механізми державного та/або корпоративного регулювання на галузевих ринках (галузева координація) передбачають встановлення вхідних бар'єрів, наявність стандартів якості продукції або інших обов'язкових норм і правил поведінки на ринку. Громадська координація, своєю чергою, передбачає наявність колективної угоди між підприємцями про уникнення конфліктів, результатом чого є створення стратегічних альянсів, публічно-приватного партнерства, концесій.

Одним із головних наслідків розвитку контрактної теорії є формування механізмів впливу інституційно-

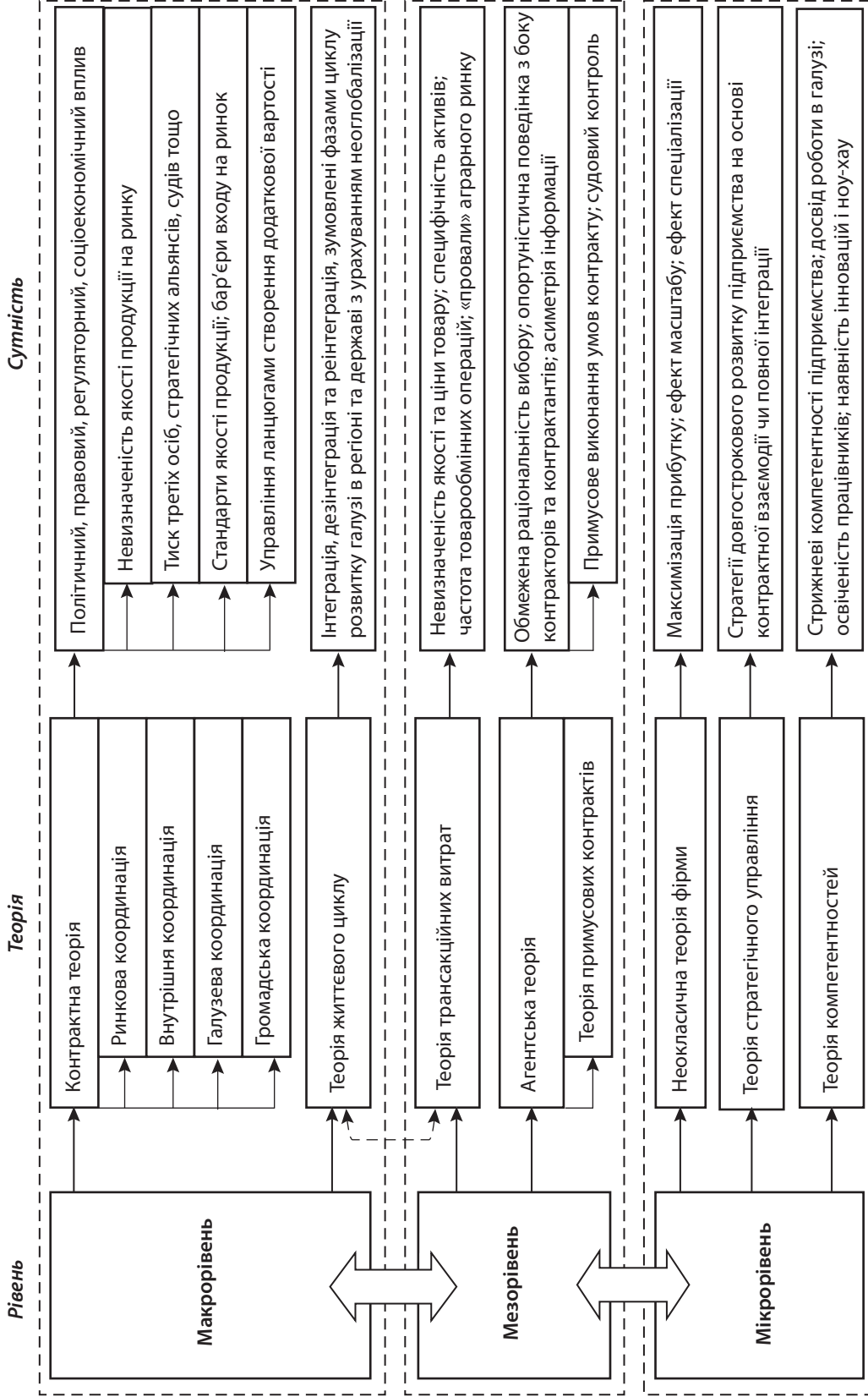


Рис. 1. Контрактація в теоріях розвитку інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки

Джерело: авторська розробка.

нального оточення, зокрема й сільськогосподарських товаровиробників, на умови контрактів і стимули до їхнього укладення. Ця теорія, особливо в рамках громадської координації, стала поштовхом до створення новітнього економічного підходу на основі управління глобальними ланцюгами створення додаткової вартості (англ. «*global value chain*» – глобальний ланцюг створення вартості (цінності)). Учені Дж. Гамфрі та О. Мемедовіц (*J. Humphrey, O. Memedovic*) довели, що основними двома мотивами для управління ланцюгами створення додаткової вартості в сільському господарстві як у галузі з підвищеними ризиками та попитом на нестандартну продукцію є прагнення промислових підприємств-інтеграторів використовувати ефект від масштабу виробництва та максимізувати їхню конкурентоспроможність на галузевому ринку, мінімізувати можливі ризики, ринкові й інші економічні бар'єри, включаючи ембарго [6, р. 9–12].

Різновидами вертикальної координації є ринки, ієрархії та мережеві організації. Ринок застосовують у разі купівлі-продажу стандартної продукції, що не потребує передачі значного обсягу інформації про товар. Як справедливо стверджує А. Гриценко, ієрархії є іманентними мережами, однак вони дихотомічно пов'язані, включаючи одна одну. До того ж, ієрархія сприяє інтеграції окремих елементів в єдину економічну систему, а мережа створює можливості для виокремлення частин цього цілого [7, с. 21]. Стосовно контрактації, ієрархія створюється за умов контрактів з повним управлінням, коли контрактант-інтегратор централізовано бере на себе функції управління, планування та контролю за багатьма аспектами процесу організації сільськогосподарського виробництва, переробки та збуту готової продукції. На думку М. Проуза (*M. Prowse*), мережева координація можлива у трьох основних варіаціях: відносні зв'язки між підприємствами з утворенням стратегічного партнерства, внутрішньогосподарські зв'язки за умов зворотної вертикальної інтеграції, а також модульні зв'язки, коли потреби замовника задовольняють без істотних інвестицій, але з формуванням ланцюга додаткової вартості [8, р. 34]. Отже, застосування методу управління ланцюгом створення додаткової вартості в аграрному секторі економіки дає змогу визначити причини та наслідки різних форм вертикальної координації, оцінити міжгосподарські зв'язки продуктивних структур уздовж формування ланцюга цінності з подальшим розподілом соціоекономічних ефектів між суб'єктами квазіінтеграційних відносин і вибором оптимальної конкурентної стратегії на галузевому ринку.

Теорія життєвого циклу вертикальної координації є похідною від аналогічного вчення про динаміку інтеграційних відносин. Її родоначальником вважають Г. Стіглера (*G. J. Stigler*), який у 1951 р., аналізуючи роботи А. Сміта, сформулював кілька те-

орем, довівши циклічний характер контрактних квазіінтеграційних відносин у всіх секторах економіки. Зокрема, Г. Стіглер вважав, що вертикальна інтеграція поглиблюється в тих галузях економіки, що занепадають, тоді як у галузях, що швидко розвиваються, вона змінюється на дезінтеграцію [9, р. 189]. Загалом же прихильники теорії життєвого циклу доводять, що на ранніх стадіях суспільного поділу й організації праці інтеграційні відносини є найбільш повними та міцними, з розвитком спеціалізації виробництва відбувається дезінтеграція, яка під тиском конкуренції та невизначеності ринку знову переходить в інтеграційну фазу, що є об'єктивною природою циклічності цих економічних відносин.

Імплементация теорії життєвого циклу на мезорівні тісно межує з теорією трансакційних витрат, основоположником якої є Р. Коуз. Відповідно до вчення Р. Коуза, економічною природою фірми є виробничі та невиробничі витрати, пов'язані з використанням механізму цін, витрати на здійснення трансакцій обміну на відкритому ринку тощо. У своїх дослідженнях Р. Коуз зазначав, що до трансакційних належать витрати на пошук інформації, покупців і продавців; витрати, пов'язані з укладенням та обслуговуванням контрактів; витрати, пов'язані із захистом прав власності та доведенням своєї правоти; витрати на контроль діяльності контрагентів, зокрема й контролю якості продукції; витрати, пов'язані із опортуністичною поведінкою контрагентів [10]. Послідовник Р. Коуза, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки О. Уільямсон (*O. E. Williamson*) основним принципом інтеграційних відносин назвав мінімізацію трансакційних витрат. До укладення контрактів, на його думку, спонукають «провали» ринку та недосконалість ринкових механізмів, причинами яких є людські, трансакційні та адміністративні витрати [11, р. 317–320]. Людський фактор впливає через механізми обмеженості раціонального вибору, опортуністичної поведінки та стану ринкової кон'юнктури. До трансакційних факторів належать: невизначеність, специфічність активів, інформаційна переваженість, нерівномірність розподілу фірм на ринку та частота здійснення обмінних трансакцій. Опортуністична поведінка може бути як доконтрактною (*ex ante*), так і післяконтрактною (*ex post*), а отже, і трансакційні витрати теж розподіляються відповідно на координаційні та мотиваційні. До того ж, спонукальними мотивами до здійснення контрактації є вирішення проблем «подвійної надбавки», «безкоштовних» учасників договірних відносин («дистриб'юторів-безбілетників» та «виробників-безбілетників») та «надлишкової конкуренції між дистриб'юторами» [12, с. 103–104].

Узагальнення інституційних і трансакційних детермінант розвитку контрактації в аграрному секторі економіки наведено на *рис. 2*.

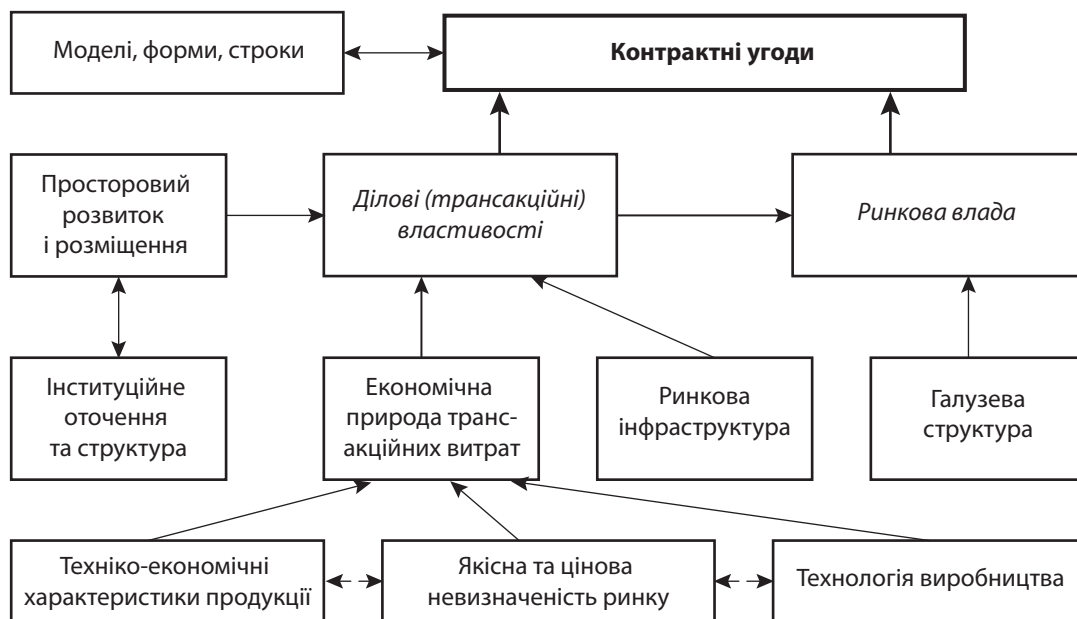


Рис. 2. Інституційні та транзакційні детермінанти контрактації в аграрному секторі економіки

Джерело: авторська розробка.

У рамках агентської теорії контрактації на мезорівні досліджують поведінку та взаємовідносини двох сторін – контракторів і контрактантів. У системі посередницьких відносин передбачають, що контрактори будуть поводитися повністю згідно із цілями контрактантів (принципалів), а тому основною метою є укладення оптимального контракту, за яким будуть досягати найвищої ефективності організації виробництва та інформаційного обміну з найнижчими витратами. В умовах інформаційної асиметрії поведінка контрагентів не визначена, а тому оптимальний контракт можливий за умов компромісу між вартістю вимірювання поведінки та результатами ризикової діяльності [13, с. 137].

Зважаючи на це, неможливо передбачити абсолютно всі умови контрактів, а тому вони є неповними та фактично ніколи не вирішують проблеми агентських відносин, що створює можливості для опортуністичної поведінки, виникнення проблеми морального ризику тощо. Як справедливо зазначили Ф. Агьон і Ж. Тіроль (*Ph. Aghion, J. Tirole*), неповнота контрактів, асиметрія інформації всередині організації призводять до розмежування формальної та неформальної влади, істотно впливають на ухвалення рішень щодо інвестування у специфічні активи [14]. Проблеми опортунізму часто вирішують завдяки залученню третіх осіб або судових органів, що формує відповідну теорію примусових контрактів.

Дослідження природи контрактації на мікрорівні об'єктивно впливає із відповідних теорій фірми. За неокласичною теорією, фірма є винятковим механізмом перетворення ресурсів на економічні блага, а її діяльність може бути описана як виробнича функція від факторів виробництва. З огляду на це стає можливим вирішення трьох основних проблем:

максимізації прибутку, встановлення оптимального розміру фірми та границь ефекту масштабу, а також раціонального поєднання факторів виробництва для максимізації ефекту спеціалізації. Розширення сільськогосподарського виробництва до агропромислового в межах одного підприємства, згідно з цією теорією фірми, викликає проблему раціонального сполучення галузей і оптимізації міжгалузевих відносин. Остання, своєю чергою, пов'язана з проблемою формування раціональних за розмірами агропромислових формувань шляхом розвитку кооперативних та інтеграційних відносин.

Реалізація рішень, одержаних під час аналізу в рамках неокласичної теорії фірми, на стратегічному рівні підприємств покликана вирішити основну проблему, що сформулював ще М. Портер – виробляти чи купувати [15, р. 99]. Цей дуалізм класично спрямований на вибір стратегії повної інтеграції або неінтеграції. Однак, як свідчить практика, вигідними є обидві стратегії з огляду на фактор зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища. А тому більшість підприємств обирають стратегії неповної, або квазіінтеграції, передаючи на засадах аутсорсингу та контрактації частину виробничих і невиробничих функцій і ризиків іншим підприємцям, зберігаючи, до того ж, цілісність і керованість усієї структури. Однак такий вибір зумовлений передусім інституціональним оточенням і факторами макросередовища, які є більш сприятливими в розвинутих країнах, де сільське господарство розвивається переважно на засадах контрактації, та менш сприятливим – у країнах світу, що розвиваються, вибирають переважно стратегію повної інтеграції власності з використанням зон спеціальної юрисдикції.

Якщо вибір стратегії інтеграції зумовлений факторами мікросередовища підприємства, йдеться про теорію компетентностей організації. Центральною категорією цієї теорії є стрижнева (головна) компетентність підприємства, що складається з набору його ресурсів, можливостей, знань, умінь та навичок персоналу, які забезпечують конкурентну перевагу. На думку К. Прахалада та Г. Хамела (С. К. Prahalad, G. Hamel), стрижневі компетентності мають відповідати таким характеристичним вимогам: мати цінність, унікальність, незамінність, важко піддаватися копіюванню, бути доступною для підприємства, забезпечуючи йому доступ до головних ринків збуту [16, р. 83].

Варто вказати, що всі теорії, в яких контрактацію розглядають як вид квазіінтеграційних відносин, тісно пов'язані між собою, кон'юговані, мають в основі імперативи егресивності й емерджентності організацій, створюючи відповідний науковий континуум. Так, наприклад, така стрижнева компетентність, як «ноу-хау», є імплементацією асиметрії знань, що вважають предметом дослідження як агентської теорії, так і теорії транзакційних витрат (де, відповідно, виокремлюють категорії транзакційних витрат, основаних на знаннях); її стратегічну реалізацію на певному етапі розвитку підприємства пояснюють теорією життєвого циклу, а особливості – агентською теорією тощо.

ВИСНОВКИ

Дослідження теоретичних засад контрактації як різновиду квазіінтеграційних відносин показало, що її економічний зміст істотно залежить від парадигмальних засад певної школи економічної теорії, а також від економіко-політичних чинників суспільного-економічного розвитку країни. При цьому нами узагальнено методологічні засади контрактації на макрорівні – в межах контрактної теорії (з урахуванням підходів до ринкової, внутрішньофірмової, галузевої та громадської координації) та теорії життєвого циклу, на мезорівні – теорії транзакційних витрат і агентської теорії, зокрема теорії примусових контрактів, на мікрорівні – неокласичної теорії фірми, теорії стратегічного управління та стрижневих компетентностей.

Інституційними та транзакційними детермінантами контрактації в аграрному секторі економіки є просторовий розвиток і розміщення агропромислового виробництва, інституціональне оточення суб'єктів агробізнесу, ринкова інфраструктура, техніко-економічні характеристики продукції, якісна та цінова невизначеність ринку, технологія виробництва, а також інститути квазіінтеграційної контрактної взаємодії.

Перспективами подальших розвідок є дослідження моделей контрактної взаємодії в аграрному секторі економіки, формування ефективних механізмів розподілу економічних інтересів, вигод, ризиків і контролю між усіма учасниками контрактації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гуроров А. О. Розвиток виробничої контрактації в аграрному секторі економіки. Харків : ТОВ «Смугаста типографія», 2017. 167 с.
2. Rehber E. Vertical Integration in Agriculture and Contract Farming. Working Papers 25991, Regional Research Project NE-165 Private Strategies, Public Policies, and Food System Performance. DOI: 10.22004/ag.econ.25991.
3. Гуроров А. О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Київ : ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2016. 484 с.
4. Singh S. Multi-national Corporations and Agricultural Development: A Study of Contract Farming in the Indian Punjab. *Journal of International Development*. 2002. Vol. 14. P. 181–194. DOI: <https://doi.org/10.1002/jid.858>.
5. Eymard-Duvernay F. *L'économie des conventions, méthodes et résultats: en deux tomes*. Paris : La Découverte, 2006. Tome 1 : Débats. 334 p.
6. Humphrey J., Memedovic O. *Global Value Chains in the Agrifood Sector*. Vienna : United Nations Industrial Development Organization, 2006. 68 p.
7. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем / Т. И. Артёмова, А. А. Гриценко, Т. А. Кричевская и др. ; под ред. А. А. Гриценко. Киев : Ин-т экон. и прогнозир. НАН Украины, 2013. 580 с.
8. Prowse M. Contract Farming in Developing Countries – A Review. Saint-Hilaire-le-Châtel : L'imprimerie de Montligeon, 2012. 98 p.
9. Stigler G. J. The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market. *The Journal of Political Economy*. 1951. Vol. 59. No. 3. P. 185–193.
10. Коуз Р. Г. Природа фирмы // К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы» / под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М. : Дело, 2001. С. 33–53.
11. Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *The American Economic Review*. 1973. Vol. 63. Issue 2. P. 316–325.
12. Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. М. : Эдиториал УРСС, 2003. 200 с.
13. Eisenhardt K. M. Control: Organizational and Economic Approaches. *Management Science*. 1985. Vol. 31. No. 2. P. 134–149. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.31.2.134>.
14. Aghion Ph., Tirole J. Formal and Real Authority in Organizations. *Journal of Political Economy*. 1997. Vol. 105. No. 1. P. 1–29.
15. Besanko D., Dranove D., Shanley M., Shaefer S. *Economics of Strategy*. Danver : Willey, 2013. 563 p.
16. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68. Issue 3. P. 79–91.

REFERENCES

- Aghion, Ph., and Tirole, J. "Formal and Real Authority in Organizations". *Journal of Political Economy*, vol. 105, no. 1 (1997): 1-29.

- Artemova, T. I. et al. *Ierarkhiya i seti v institutsionalnoy arkhi-tektonike ekonomicheskikh sistem* [Hierarchy and Networks in the Institutional Architectonics of Economic Systems]. Kyiv: In-t ekon. i prognozirov. NAN Ukrainy, 2013.
- Besanko, D. et al. *Economics of Strategy*. Danver: Wiley, 2013.
- Butyrkin, A. Ya. *Vertikalnaya integratsiya i vertikalnyye ogranicheniya v promyshlennosti* [Vertical Integration and Vertical Constraints in Industry]. Moscow: Editorial URSS, 2003.
- Eisenhardt, K. M. "Control: Organizational and Economic Approaches". *Management Science*, vol. 31, no. 2 (1985): 134-149.
DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.31.2.134>.
- Eymard-Duvernay, F. *L'economie des conventions, methodes et resultats: en deux tomes*. Tome 1 : Debats. Paris: La Decouverte, 2006.
- Humphrey, J., and Memedovic, O. *Global Value Chains in the Agrifood Sector*. Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2006.
- Hutorov, A. O. *Rozvytok intehratsiinykh vidnosyn v ahrarnomu sektori ekonomiky* [Development of Integration Relations in the Agricultural Sector of the Economy]. Kyiv: TOV «SIK HRUP UKRAINA», 2016.
- Hutorov, A. O. *Rozvytok vyrobnychoi kontraktatsii v ahrarnomu sektori ekonomiky* [Development of Industrial Contracting in the Agricultural Sector of the Economy]. Kharkiv: TOV «Smuhasta typohrafia», 2017.
- Kouz, R. G. "Priroda firmy" [The Nature of the Company]. In: *K 50-letiyu vykhoda v svet raboty R. Kouza «Priroda firmy»*, 33-53. Moscow: Delo, 2001.
- Prahalad, C. K., and Hamel, G. "The Core Competence of the Corporation". *Harvard Business Review*, vol. 68, no. 3 (1990): 79-91.
- Prowse, M. *Contract Farming in Developing Countries – A Review*. Saint-Hilaire-le-Chatel: L'imprimerie de Montligeon, 2012.
- Rehber, E. "Vertical Integration in Agriculture and Contract Farming". *Working Papers 25991*, Regional Research Project NE-165 Private Strategies, Public Policies, and Food System Performance.
DOI: 10.22004/ag.econ.25991.
- Singh, S. "Multi-national Corporations and Agricultural Development: A Study of Contract Farming in the Indian Punjab". *Journal of International Development*, vol. 14 (2002): 181-194.
DOI: <https://doi.org/10.1002/jid.858>.
- Stigler, G. J. "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market". *The Journal of Political Economy*, vol. 59, no. 3 (1951): 185-193.
- Williamson, O. E. "Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations". *The American Economic Review*, vol. 63, no. 2 (1973): 316-325.