

improving the system of motivation in the enterprise and the basic model and the parameters that influence the increase work motivation in volatile market conditions.

Keywords: motivation of work, safety, motivation of employees, benefits motif, motif security.

Круш П.В.

к. е. н., професор ФММ НТУУ «КПІ»

Теслюк Ю.М.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

СТРУКТУРА КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

В статті розкрито сутність контрактних відносин, визначено їх структуру для корпоративних підприємств залежно від типу контрагента, а також особливості для підприємств машинобудування.

Ключові слова: контракти, контрактні відносини, корпоративне підприємство.

Вступ. Машинобудування є стратегічною галуззю народного господарства, оскільки воно відіграє провідну роль у створенні матеріально-технічної бази більшості підприємств. Тому поліпшення результатів діяльності машинобудівних підприємств слугує не лише розвитку окремої галузі, а й економіки всієї країни. Останнім часом значного поширення набуває новий напрямок пошуку резервів оптимізації господарської діяльності підприємств з точки зору договірних відносин між підприємством та його внутрішніми та зовнішніми контрагентами, а також удосконалення змісту контрактів, призначених для організації цих відносин за ключовими параметрами.

Дослідженню контрактних відносин та ефективності заключених контрактів присвячені праці таких зарубіжних вчених як О. Віліямсон, М.Дженсон, Р. Коуз, Я.Макнейл, В. Меклінг, О.Харт, Дж.Ходжсон, Е.Фуруботн, Ріхтер тощо. Серед вітчизняних та російських вчених можна назвати О.О. Аузана, Я.І. Кузьміна, О.М. Олейника, В.І. Тамбовцева, А.Є. Шаститко та інші.

Однак перенесення доробок теорії контрактів у практичне коло питань відбувається дуже повільно, що значно ускладнює використання результатів досліджень цих теорій в реальній економіці.

Постановка завдання. Основною метою статті є визначення та характеристика контрактних відносин корпоративних підприємств та їх особливості у галузі машинобудування.

Результати дослідження. Теорія контрактів є одним з напрямків нової інституціональної економіки. В основі контракту лежить механізм управління, який допомагає організувати транзакції таким чином, щоб зекономити на обмеженій раціональності учасників обміну при одночасному захисті їх від можливого опортунізму [1, с. 74].

Отже, контракт розглядатиметься як сукупність правил, які систематизують за місцем і часом обмін між контрагентами, через фіксацію їх прав і обов'язків та визначення механізму врегулювання спірних ситуацій. А контрактні відносини – як сукупність взаємовідносин між сторонами, які регламентуються відповідними контрактами.

Кожне підприємство має певну систему контрактних відносин, яку можна структурувати залежно від ролі кожної із сторін у його функціонуванні. При чому для корпоративних підприємств, особливо промислових, кількість рівнів, на яких виникають контрактні відносини, зростає, через ускладнення організаційно-економічної діяльності підприємства, у тому числі процесу управління (рис. 1).

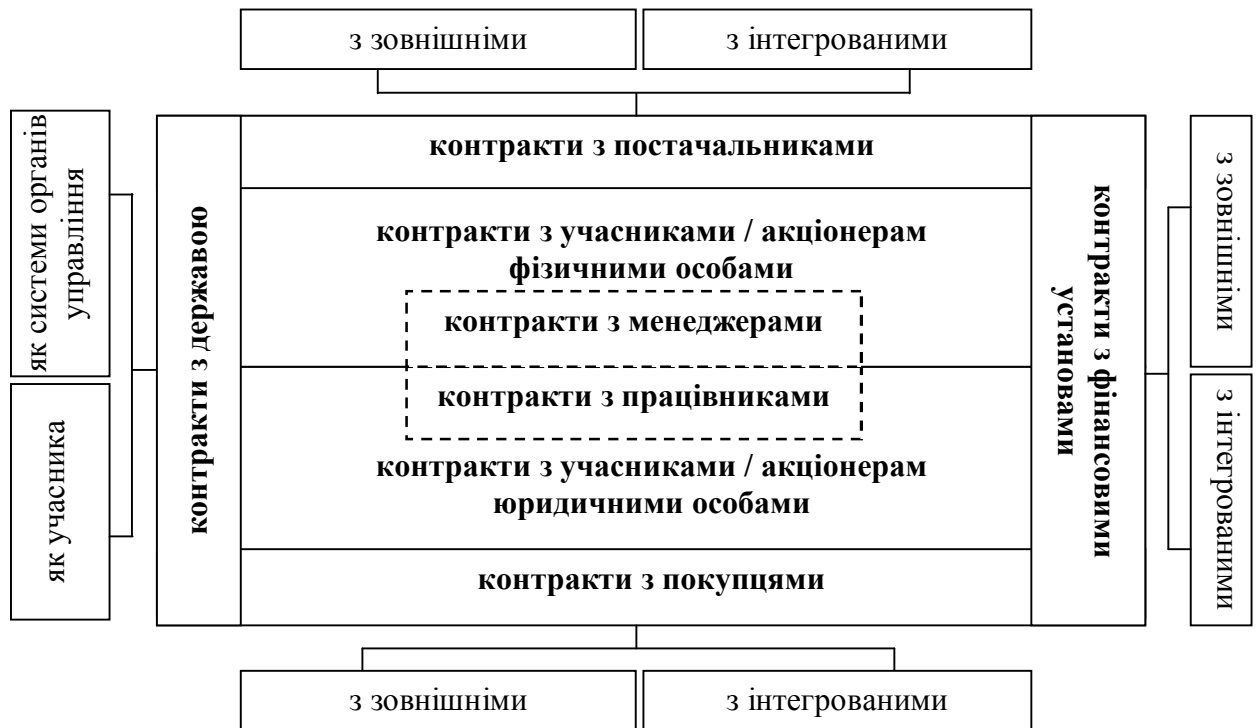


Рис.1 Система контрактних відносин корпоративних підприємств [розроблено авторами]

Основними порівняльними параметрами трансакцій, які під час укладання контрактів стають контрактними відносинами, є специфічність активів, невизначеність та частота [1, с. 104].

Фірма, за своєю суттю, є системою відносин між власниками факторів виробництва, яка закріплюється у довгострокових контрактах [2, с. 41, 44].

Контракти з найманими працівниками як власниками робочої сили є базисом для існування фірми. За частотою трансакцій вони є регулярними, що зумовлює необхідність укладання одного контракту на весь час роботи

з можливістю періодичного перегляду. Така необхідність викликана бажанням мінімізації трансакційних витрат, які супроводжують процеси контракції.

Головним параметром, який визначає характер трудових відносин і, відповідно, особливості трудового контракту, є специфічність активів. Доки професійні навички не поглиблені і не спеціалізовані відносно конкретного наймача, ні одна сторона не зацікавлена у підтримці безперервних відношень найму [1, с. 387].

Машинобудівні підприємства мають високий рівень спеціалізації, це в свою чергу означає, що і самі підприємства, і працівники зацікавлені в укладанні взаємовигідних довгострокових контрактів і забезпеченні механізму їх дотримання. Підтвердженням цього є кількість колективних договорів, які укладаються між сторонами та кількість працівників, які ними охоплені. Так частка таких договорів, зареєстрованих на підприємствах машинобудування складають близько 18% від сукупного значення по підприємствам промисловості, а рівень охоплення працівників близько 90 %. Для харчової і легкої промисловості останній показник складає менше 80%, а для деревообробної та целюлозно-паперової – менше 70%. Віщими вони є лише на підприємствах добувної промисловості, а також виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 99,9 % та 97,6 % відповідно [5, с. 277, 280].

Хоча менеджери також є найманими працівниками, контрактні відносини з ними мають зовсім інший характер, оскільки адміністрація фірми має майже повний контроль над нею.

Менеджери замість того, щоб бути відповідальними агентами акціонерів, управляють нею переслідуючи власні інтереси [1, с. 495]. Такі контракти є одними з найскладніших, оскільки контрагентами фірми виступають її безпосередні керівники. Тому, проблема опортунізму, як одна з ключових, яку має вирішити контракт, стає не зовнішньою, а внутрішньою.

Акціонери підприємства виступають власниками капіталу як фактора виробництва. Особливістю контрактних відносин з ними є те, що умови таких контрактів є визначені задовго до їх підписання і без врахування того, хто саме буде контрагентом у даній трансакції.

Їх інвестиції не пов'язані зі створенням конкретних активів [1, с. 483], що спричиняє появу додаткових ризиків для акціонерів, які не враховуються у даних контрактах, тобто є незабезпеченими. Водночас існує спрощений механізм розірвання контракту, шляхом продажу акцій.

Однак ситуація повністю змінюється, коли мова йде про акціонерів–юридичних осіб, придбання корпоративних прав якими є лише початковий етап і засіб встановлення необхідних взаємовідносин між підприємствами.

Як вже зазначалося машинобудування відноситься до галузі, де значно поширеними є спеціалізація і кооперування, що спричиняє значну інтегрованість підприємств даної галузі. Тому при аналізі контрактних угод необхідно їх розділяти на ті, що укладаються з так названими

зовнішніми постачальниками і покупцями, тобто з такими, що виступають незалежними партнерами, та на ті, що укладаються з постачальниками і покупцями, які входять у певну інтегровану структуру, і пов'язані корпоративними правами.

Якщо в першому випадку на структуру контракту будуть у першу чергу впливати вище названі три параметри, а саме, специфічність активів, невизначеність і частота, то у другому випадку більшою мірою цілі інтеграції та інтереси керуючої компанії.

Характерною рисою машинобудівних підприємств, є зосередження капіталу в основних фондах, на відміну від сфери послуг і торгівлі, де відбувається швидкий обіг і перерозподіл коштів. Це сприяє посиленню договірних зв'язків підприємств між собою для забезпечення стійкості кон'юнктури та з фінансовим сектором для отримання гарантій фінансової стабільності [4].

В свою чергу фінансові установи також зацікавлені у процесі інтеграції, оскільки бажають мати додаткові гарантії повернення коштів. Не рідко банки створюються виключно для обслуговування певної інтегрованої структури.

Загалом всі контрактні відносини з державою можна поділити на:

- обов'язкові для всіх підприємств, підприємств певної галузі, регіону;
- на індивідуальні контракти з певними підприємствами без корпоративної участі держави;
- на індивідуальні контракти, що витікають із такої участі.

Основними видами економічної та організаційної взаємодії держави та бізнесу є: контрактна система, взаємодія в інвестиційній сфері; оренда, концесія і траст державного майна [3].

У цілях покращення становища машинобудівної галузі пріоритетними з боку держави формами співпраці повинні бути контрактні відносини з приводу держзамовлень, цільового фінансування та участь у формуванні капіталів стратегічних для країни підприємств. Хоча щодо останньої форми ведеться багато дискусій, викликаних неефективністю державного управління підприємствами на сучасному етапі розвитку економіки країни, однак, на нашу думку, необхідно зосередити увагу саме на подоланні такої неефективності, а не на повній передачі прав власності шляхом приватизації, що в кінцевому випадку, як показує практика, веде до вивезення капіталів з країни.

Висновки. Таким чином, у структурі контрактних відносин корпоративних підприємств можна виділи їх чотири основні типи залежно від того, хто виступає контактуючою стороною. До першого рівня належать внутрішні контрагенти, а саме наймані працівники та менеджери вищих рівнів управління. Головною особливістю відносин з першими є визначення специфічності активів у вигляді рівня їх спеціалізації, а з другими – попередження опортуністичної поведінки при виконанні своїх обов'язків.

До другого рівня належать акціонери (учасники) як власники даного підприємства.

До третього рівня належать всі контрагенти, пов'язані між собою господарськими та корпоративними зв'язками. При чому, якщо в попередньому типі відносин підприємства, які виступають у ролі власників здійснюють контролюючу і частково управлінську функцію по відношенню до підконтрольного підприємства, то в другому випадку вони виступають ще й партнерами у господарській діяльності, щ значно ускладнює їх взаємозв'язки.

До четвертого типу належать відносини між підприємствами, які, окрім господарських зв'язків, не мають інших важелів впливу на діяльність один одного.

Отже, корпоративні підприємства мають складну систему корпоративних відносин, оптимізація яких сприятиме підвищенню ефективності діяльності у всіх напрямках: фінансовому, інвестиційному, виробничому, збутовому, управлінському тощо.

Список використаних джерел

1. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат SEV Press, 1996. – 702с.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
3. Узунов Ф. В. Види взаємодії бізнесу з органами державної влади та управління [Електронний ресурс] // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=611>
4. Тоцький В.І. Організаційний розвиток підприємства Навч. посіб. / Тоцький В.І. Лавриненко В.В. – К.: КНЕУ, 2005. – 247 с.
5. Праця України у 2012 році: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 321 с.

Круш П.В.

профессор, к. э. н. ФММ НТУУ «КПІ»

Теслюк Ю.М.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

СТРУКТУРА КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье раскрыта сущность контрактных отношений, определена их структура для корпоративных предприятий в зависимости от типа контрагента, а также особенности для предприятий машиностроения.

Ключевые слова: контракты, контрактные отношения, корпоративное предприятие.

Krush P.V.

Ph.D., professor of NTUU «KPI»

Tesliuk Y.M.

student of NTUU «KPI»

CONTRACTUAL RELATIONS STRUCTURE OF CORPORATE MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES

The article reveals the essence of the contractual relationship, determined their structure for corporate enterprises, depending on the type of counterparty, as well as features for engineering enterprises.

Keywords: contracts, contractual relations, corporate enterprise.

Круш П.В.

к.е.н., професор НТУУ «КПІ»

Токова С.І.

студентка НТУУ «КПІ»

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ – ОСНОВНИЙ ВАЖІЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що визначення поняття якості продукції є важливим показником для забезпечення високоякісної продукції та отримання більшого прибутку. В даній науковій статті також розглянуто фактори, які впливають на рівень якості продукції; методи визначення якості продукції та формули для розрахунку показника якості.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, якість, продукція, ціна, собівартість.

Вступ. Успіх кожного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, обумовленої, в першу чергу, ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. При цьому визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Це пов'язано з тим, що якість в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним із факторів конкурентоспроможності [1].

Існує багато визначень поняття «якість». Згідно з ДСТУ ISO 9000 *якість* – це ступінь, до якого сукупність власних характеристик продукції чи послуг задовольняє сформульовані потреби або очікування, що можуть бути загально зрозумілими або обов'язковими [2].