

УДК 658.5

**Н.П. Карачина,**

кандидат економічних наук, доцент

Вінницький національний технічний університет

**ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ  
ВИРОБНИЧООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ НА  
ЗАСАДАХ СИНТЕЗУ ТЕОРІЙ КОНТРАКТІВ І  
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
INSTRUMENTS AND MECHANISMS FOR STIMULATING THE  
PRODUCTION ORIENTED BEHAVIOR OF ENTERPRISES BASED ON  
SYNTHESIS OF THEORIES OF CONTRACTS AND GOVERNMENT REG-  
ULATION**

Досліджено і відображено методологічні основи застосування теорій контрактів і державного регулювання в управлінні економічною поведінкою підприємств. Розроблено концепцію практичної реалізації використання контрактів як механізмів та регуляцій як інструментів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки.

There had been researched and presented the methodological principles of using theories of contracts and government regulation in managing the economic behavior of enterprises. There had been developed the concept of practical realization of using contracts as mechanisms and regulations as instruments for stimulation of production oriented behavior.

*Ключові слова:* виробничоорієнтована поведінка, економічна поведінка, контракт, державне регулювання.

## **ВСТУП**

Дослідження функціонування вітчизняних промислових підприємств за відповідними моделями економічної поведінки довело, що найбільш перспек-

тивним та небезпечним є розвиток саме за моделлю виробничоорієнтованої поведінки. Проте на вибір альтернатив такого розвитку впливає певна сукупність детермінант, дослідження яких попередньо проведено та узагальнено. Як було зазначено [1], економічну поведінку підприємства визначають такі детермінанти: концепція функціонування підприємства (у неперервному аспекті – процеси, відносини (в т.ч. їх владний аспект) та у дискретному аспекті – події), фактори та умови господарювання.

Слід особливо акцентувати увагу на пріоритетності суб'єктивних факторів впливу на економічну поведінку підприємства, які в більшості випадків і визначають стан об'єктивних факторів, та вплив взаємовідносин між економічними агентами підприємства з врахуванням їх владного потенціалу. Відтак необхідно розробити концепцію стимулювання дій усіх учасників економічних відносин підприємства для здійснення виробничоорієнтованої поведінки.

### **ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ**

Метою дослідження є формування інструментарію та механізмів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки промислових підприємств як передумови відновлення їх потужного виробничого розвитку.

### **РЕЗУЛЬТАТИ**

Економічні агенти підприємства, які вступають в трансакції, діють в умовах нерівності (асиметрії) щодо розподілу ресурсів між собою. Це породжує нерівність сил та можливостей економічних агентів. Відмінні від цих умови можливі, як було показано [2, с. 18], лише в локальних (невеликих) економічних системах, де взаємодії партнерів персоніфіковані і базуються на особистій довірі сторін, їх репутації та знанні один одного. Оскільки сучасний ринок – це світ деперсоніфікованих обмінів, для якого в широкому ступені виконуються «умови недовіри», то правомірно, як вважаємо, поставити питання про існування механізмів, що долають негативний вплив чинника низької надійності на здійснення взаємовигідних обмінів. Основним таким механізмом, як стверджують В.Л. Тамбовцев [2] та О.Е. Вільямсон [3], і виступають контракти, які забезпе-

чують функціонування економічних агентів в умовах недовіри та визначають взаємовідносини із врахуванням репутації кожного із них.

Відповідно до класичної теорії контрактів угода припускає наявність трьох елементів: пропозиції (оферти), ухвалення пропозиції або згоди із пропозицією (акцепт) і винагороди. У цій тріаді обіцянка присутня двічі: по-перше, як зміст пропозиції (обіцянка першого суб'єкта або сторони угоди), а по-друге, як «зворотна» обіцянка у формі винагороди (обіцянка другого суб'єкта або сторони угоди в обмін на обіцянку першої сторони). Тим самим у момент укладення договору останній здійснює зіставлення двох обіцянок – однієї в обмін на іншу [2, с. 25].

Вважаємо, що при формуванні механізмів стимулювання здійснення виробничоорієнтованої поведінки контракт доцільно розглядати насамперед як досягнення формалізованої угоди між двома та більше фізичними та/або юридичними особами (сторонами) в результаті здійснення переговорного процесу за логічної структури комунікації «оферта – акцепт – винагорода», яка спрямована на встановлення або зміну (перерозподіл) прав та обов'язків сторін.

Отже, за даних умов контракт правомірно розглядати як реальний механізм координації та узгодження дій економічних агентів підприємства загалом та для конкретної ситуації, пов'язаної із здійсненням виробничоорієнтованої поведінки підприємства. Серед сукупності економічних агентів підприємства є необхідним узгодження дій власника і менеджера, власника і органів державної влади, власника і фінансових інститутів, власника і постачальників, власника і працівників. Відносно ж таких груп економічних агентів як населення регіону, де розташоване підприємство, громадські об'єднання та споживачі, то вважаємо, що необхідній сприятливий вектор їх дій та відношення до підприємства слід розглядати як результуючий наслідок його ефективного функціонування.

Зазначимо, що розкрита вище у загальних рисах теоретична модель контракту (класична юридична теорія контракту), історично мала варіації щодо свого тлумачення в інших наукових течіях. Так, в неоінституціональній економічній теорії розрізняють класичні, неокласичні контракти та контракти відносин

[3, с. 128–132]; в неокласичній теорії виділяють два методологічних підходи до контрактації: теорію повних контрактів і теорію неповних контрактів [2, с. 67]; в контексті соціологічного аналізу контрактів відокремлюють експліцитні (явні або формальні, зобов'язуючі) та імпліцитні (неявні, психологічні або неформальні, соціальні) контракти [2, с. 40].

Вважаємо, що серед наведеної сукупності контрактів відтворити взаємовідносини між відокремленими групами агентів спроможні повні та експліцитні контракти. Адже повні контракти повністю визначають зобов'язання кожної зі сторін по відношенню до будь-яких можливих майбутніх подій та забезпечують найкращі кінцеві результати за даної інформації, яка доступна судам в період виконання таких угод, і, відповідно, не виникає потреба в будь-якому перегляді або доповненні [2, с. 69]. Водночас експліцитні контракти – це контракти, які проходять в процесі свого формування три стадії укладення угоди, наявність яких вимагає класична теорія контракту: «оферта – акцепт – винагорода».

Водночас відокремлення одного із видів контрактів для усіх зазначених економічних агентів підприємства в рамках неінституціональної теорії вважаємо проблематичним. Відтак, для визначення взаємовідносин власника і менеджера, власника і постачальників, власника і працівників є доцільним використання контрактів відносин, які відображають взаємовідносини між учасниками, не розкриваючи повноту усіх можливих майбутніх обставин, та містять «вбудовані» механізми вирішення конфліктів, що становлять деяку частину самого контракту [2, с. 37]. Однак, для узгодження дій власника і органів державної влади, власника і фінансових інститутів пропонуємо застосовувати класичні контракти. Класичні контракти відображають обмінні взаємини учасників, детально визначаючи суть угоди, де більш формальні пункти є домінуючими над менш формальними у тих випадках, коли формальні положення вступають в конфлікт з неформальними. Іншими словами, класичні контракти є більш осяжними і побудовані на припущенні, що сторони в змозі передбачити і відобразити в документі всі можливі обставини, при яких відбудуватиметься виконання контракту, а також всі можливі реакції сторін на кожну з цих обставин. При цьому, у класичних контрак-

тах чітко визначаються шляхи і способи подолання проблем, які можуть виникнути у зв'язку з їх виконанням. Тим самим класичні контракти не припускають звернення до якої-небудь третьої сторони для вирішення конфліктів, а неспроможні контракти, що перестали задовольняти сторони, самоліквідуються [2, с. 34].

Визначивши сутність контракту в контексті проведених досліджень та розкривши його варіативність для окремих груп економічних агентів, необхідно детально визначити сутність основних елементів окреслених контрактів: пропозицію – акцепт – винагороду. Насамперед відзначимо, що в основі укладення контракту органів державної влади із власником підприємства полягатиме пропозиція власникам здійснювати виробничоорієнтовану поведінку. В свою чергу, власники отримають винагороду, яка, на наш погляд, передбачатиме оподаткування діяльності даного підприємства за пільговою системою. При цьому гарантом ухвалення пропозиції є згода власника та забезпечення винагороди державою.

Водночас укладання такого контракту між власником підприємства та фінансовими інститутами повинно передбачати наявність пропозиції банківським установам щодо отримання кредитних ресурсів виробничоорієнтованими підприємствами за пільговими процентними ставками. Винагорода, яку отримають при цьому фінансові інститути від підприємства, – це забезпечення власником усіх принципів кредитування: цільового призначення, поверненості, платності, строковості та забезпеченості. Гарантом ухвалення пропозиції, зазначеної у цьому контракті, є забезпечення винагороди власником та згода фінансових інститутів, яка може бути отримана при укладанні додаткового контракту між органами державної влади та фінансовими інститутами. Окреслений контракт відображає пропозицію банківським установам від органів державної влади надавати кредитні ресурси виробничоорієнтованим підприємствам за пільговими процентними ставками, що забезпечить оподаткування прибутку фінансових інститутів від цих операцій за пільговою системою та формування НБУ резервів для покриття можливих втрат за цими кредитами. Водночас гарантом ухва-

лення цієї пропозиції є згода фінансових інститутів та забезпечення винагороди державою, в т.ч. НБУ.

Варто зауважити, що укладання контрактів між іншими групами економічних агентів підприємства, напевно, на багатьох підприємствах має місце. Проте такі контракти стосуються загальних аспектів врегулювання трудових відносин без акцентування уваги на основних засадах, необхідних для здійснення виробничоорієнтованої поведінки, тобто спостерігається поширення в Україні до останнього часу лише окремих елементів контрактних відносин, де функції цільової мотивації практично не формалізовані.

Між тим контракт між власником та постачальниками у нашому трактуванні полягає у формуванні пропозиції постачальникам здійснювати забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, комплектуючими виробами високої якості із гарантуванням безперебійного виробництва. Водночас власник гарантує стабільність придбання сировини та забезпечення взаємовигідних угод. Все зазначене щодо цього контракту виконується за умови згоди постачальників із пропозицією, забезпеченні винагороди власником та забезпеченні державою пільгового оподаткування діяльності цих постачальників. Таким чином, стимулюючі функції контрактів будуть реалізовані у відповідній логістичній системі постачання. Укладання контракту між власником і менеджерами спрямоване на забезпечення ефективного управління виробничоорієнтованою поведінкою підприємства. Винагорода для менеджерів при реалізації окресленої пропозиції носитиме здебільшого соціальний характер (стабільність їх положення, зростання власних доходів, перспектива професійного розвитку). Однак гарантом ухвалення пропозиції є згода та спроможність задоволення пропозиції менеджерами, забезпечення винагороди власником і зобов'язання держави підвищувати професійність управлінського персоналу.

Насамкінець щодо укладання контракту між власником та працівниками, то його основою повинна бути пропозиція здійснювати виробництво продукції та надавати виробничі послуги з високим рівнем професійності у відповідності до вимог менеджерів. Водночас винагородою для працівників буде підвищений

рівень заробітної плати, достатньо безпечні і комфортні умови праці та реалізація соціальних програм. Гарантом ухвалення пропозиції, зазначеної у контракті між власником і працівниками, є згода працівників із пропозицією, їх наполеглива робота у взаємозв'язку з ініціативністю та творчістю, забезпечення винагороди власником і зобов'язання держави підвищувати професійність працівників.

Варто наголосити, що практична реалізація контрактного підходу як механізму координації та узгодження дій і діяльності економічних агентів підприємства для здійснення виробничоорієнтованої поведінки неможлива без втручання держави. Це прослідковується у визначній ролі держави як гаранту укладання розроблених стимулюючих контрактів між учасниками економічних відносин підприємства та необхідності укладання додаткового контракту між органами державної влади та фінансовими інститутами з метою стимулювання надання ними кредитних ресурсів за пільговими процентними ставками виробничоорієнтованим підприємствам.

Наведена аргументація переконує у необхідності державного регулювання економічної поведінки машинобудівних підприємств. Загалом термін «регулювання» походить від латинського слова «regulo» – правило, норма, впорядкування, приведення у відповідність чогось із еталоном. На засадах даного трактування О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник регулювання в системі управління підприємством розкривають як сукупність методів, прийомів та заходів, спрямованих на усунення відхилень, недоліків, втрат та наближення суб'єкта до еталона [4].

Проте низка науковців – С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – розглядають державне регулювання в іншому контексті, а саме – синтезу теоретичного та практичного поглядів. Так, з теоретичного погляду державне регулювання економіки визначають як систему знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. З практичного погляду державне регулювання економіки

– це сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [5, с. 15]. Водночас під поняттям «державна економічна політика» згадані вище автори розуміють цілеспрямований вплив на економічні процеси на макро- і мікрорівні, створення й удосконалення умов економічного розвитку відповідно до певного суспільного устрою [5, с. 14].

Однак, за іншими джерелами [6, с. 7], під державним регулюванням розуміють використання правових інструментів для реалізації цілей соціально-економічної політики держави. У цьому контексті, інструментами державного регулювання розглядаються регуляції як нормативні моделі (правила) поведінки економічних агентів, які вводяться державою для досягнення тих чи інших цілей державної політики [6, с. 8]. Слід окремо зазначити, що за всіма згаданими підходами визнається, що регуляції втілюються цілеспрямовано, а не стихійно, і спрямовані на досягнення чітко визначених цілей державної політики.

Отже, існує ряд підходів до тлумачення категорії «державне регулювання». З огляду на наведені твердження, під державним регулюванням розуміємо сукупність правових заходів та нормативних правил поведінки економічних агентів для реалізації цілей соціально-економічної політики держави.

Зауважимо, що економічні регуляції або правила, спрямовані на підвищення суспільного або приватного благоустрою (благоустрою окремих груп), не завжди забезпечують підвищення ефективності використання ресурсів в масштабах економіки в цілому [6, с. 11]. Відтак, підкреслимо, що державне регулювання з нашої точки зору не може розглядатися як позитивний фактор апіорі. Існують численні приклади і у теоретичному аспекті, і з точки зору світового та вітчизняного досвіду, коли регулювання є неефективним.

Отож, постає питання, яким повинен бути вплив держави на економічну поведінку вітчизняних підприємств. Розкриємо зміст існуючих теорій державного регулювання детальніше з метою висвітлення того, наскільки вони є адекватними висвітлити ситуацію у вітчизняній промисловості (на прикладі машинобудування). Загалом відокремлюють теорії суспільного інтересу (теорія сус-



пільного інтересу і уточнений варіант теорії суспільного інтересу), теорії приватного інтересу (економічна теорія регулювання і теорія рендоорієнтованої поведінки) та синтетичні теорії регулювання (теорія захоплення регулятора і неоінституційний підхід). Теорія суспільного інтересу ґрунтується на визнанні необхідності (суспільної доцільності) регулювання економіки у випадку недосконалості (провалу) ринку, що пояснюється такими моментами: 1) недосконалістю конкуренції; 2) незбалансованістю ринку; 3) відсутністю ринку; 4) небажаними результатами функціонування ринку [6, с.14].

Слід зазначити, що в даному випадку не проводимо принципів відмінностей між зазначеною теорією і уточненим варіантом теорії суспільного інтересу [3], де доцільність регулювання економіки у випадку недосконалості ринку пов'язується із оцінюванням витрат на регуляції у кожному конкретному випадку регулювання і вже на цій основі робиться висновок про її необхідність.

Наступна група теорій представляє собою окрему парадигму, яка розглядає регулювання насамперед із точки зору суб'єктивного фактору впливу бізнесу на таке регулювання, тобто трактує регулювання як засіб реалізації деяких приватних інтересів (окремих компаній, груп бізнесменів або державних службовців): економічна теорія регулювання – розглядає регулювання через призму надання вигоди окремим секторам економіки; теорія рендоорієнтованої поведінки – через пошук ренти, яка представляє собою політичну діяльність індивідів і груп, які витрачають обмежені ресурси для отримання від держави певних монопольних прав.

Проміжну позицію між теоріями суспільного та приватного інтересу займають синтетичні теорії регулювання, які допускають двоїсте пояснення регуляцій: теорія захоплення регулятора ґрунтується на тому постулаті, що регулюючі державні відомства, переслідуючи в початковому періоді свого створення цілі підвищення суспільного добробуту, згодом «захоплюються» приватними економічними агентами, поведінку яких вони покликані регулювати; неоінституційний підхід, за якого державне регулювання обумовлено метою подо-

лання опортуністичної поведінки агентів та досягнення на цій основі потенційних вигод від обміну на ринку.

Адекватність зазначених теорій, очевидно, ґрунтується на підтвердженні їх пояснювальних положень на практиці. Як ми особисто переконалися, існує специфіка машинобудування і підприємств галузі, яка обумовлює рівень підтверженості суті регулювання одними теоріями, і не підтверджується іншими.

Насамперед відзначимо про неадекватність державного регулювання вітчизняного машинобудування за теорією захоплення регулятора та теорією рентаорієнтованої поведінки. Ця ситуація пояснюється тим, що в силу низької рентабельності, машинобудування поки що не стало привабливим об'єктом для пошуку ренти від держави, інвестування та створення – як логічного результату інтенсивного і ефективного інвестування – фінансово-промислових груп, здатних до захоплення регулятора. Окрім того, за нашими спостереженнями, відсутніми в Україні є випадки боротьби із опортуністичною поведінкою власників і вищого менеджменту з боку суспільства (уряду, місцевої, регіональної влади) у тому разі, коли такі призводили до негативних суспільних наслідків, що не підтверджує регулювання на принципах неоінституціонального підходу. Однак, вважаємо, що методологія державного регулювання вітчизняного машинобудування реально представлена не однією теорією, а синтезом окремих елементів теорії суспільного інтересу та економічної теорії регулювання. Це пояснюється наступними реаліями: по-перше, державне регулювання з позиції економічної теорії регулювання здійснюється з метою надання вигоди всім підприємствам окремих галузей машинобудування без відсутньої, але необхідної, на наш погляд, диференціації; по-друге, з позиції теорії суспільного інтересу – подолання зазначених недоліків, пов'язаних із функціонуванням машинобудівних підприємств у ринковій економіці, здійснюється лише декларативно.

Підсумовуючи викладене щодо реалій державного регулювання вітчизняного машинобудування та адекватності розкритих теорій державного регулювання економіки на практиці, вважаємо за доцільне представити власну позицію відносно концепції державного регулювання економічної поведінки маши-

нобудівних підприємств. Насамперед відзначимо, що на сьогодні (як зазначено вище) і у майбутньому жоден із наведених теоретичних підходів до обґрунтування ідеології державного регулювання економіки не здатен відтворити практику ведення і реалізації всієї різноманітності регуляцій. Це свідчить про те, що пояснення змісту, цілей, завдань, всієї філософії регулювання має комплексний, складний характер. Останнє обумовлено унікальністю кожної конкретної ситуації, неоднорідністю суб'єктів ринку і держави, а також особливостями України, суспільної ментальності, економічної еволюції суспільства за останні десятиліття реформ.

Окрім того, розкривши потенціал інструментів державного регулювання, визначили, що державне регулювання спроможне не лише скоординувати дії і діяльність економічних агентів підприємства для здійснення виробничоорієнтованої поведінки, але й створити сукупність правових заходів та нормативних правил для формування належних умов функціонування машинобудівних підприємств, а саме – подолати недосконалість вітчизняного ринку машинобудування (за рахунок регулювання діяльності конкурентів в галузі машинобудування). В даному разі розглядаємо регуляції економічної поведінки машинобудівних підприємств, які функціонують на реальному ринку, таким чином: об'єктом регуляції є як підприємства, так і ринки, на яких такі підприємства функціонують. Усе вищевикладене сформувало авторське трактування державного регулювання економічної поведінки підприємств як сукупність правових заходів та нормативних правил поведінки економічних агентів підприємства та його конкурентів для реалізації цілей соціально-економічної політики держави. Водночас, передбачаємо, що основною метою соціально-економічної політики держави в розрізі економічної поведінки підприємств машинобудування є формування високоефективного вітчизняного машинобудування за рахунок виробничоорієнтованої моделі поведінки машинобудівних підприємств, адаптованої до вимог ринку. Наведені трактування позицій автора дисертації розглядають державне регулювання безумовно як позитивний фактор, що виключає можливість опортуністичних дій органів державної влади, які формують і відповіда-

ють за реалізацію соціально-економічної політики держави. Адже в протилежному випадку державне регулювання втрачає своє призначення.

В контексті даного розгляду вважаємо, що державне регулювання повинно здійснюватись за трьома теоріями, визнаними як адекватні: уточненим варіантом теорії суспільного інтересу, неоінституціональним підходом та економічною теорією регулювання. Адже регулювання повинно передбачати водночас як подолання дисфункцій ринку (уточнений варіант теорії суспільного інтересу), так і реагувати на опортуністичні дії власників і вищого менеджменту у тому разі, коли такі призводять до негативних суспільних наслідків (неоінституціональний підхід), що у кінцевому результаті повинно реалізовуватися через надання (створення) вигідних умов для машинобудування (економічна теорія регулювання).

Отже, формуючи механізми та інструменти стимулювання виробничоорієнтованої поведінки на засадах синтезу теорії контрактних відносин і теорії державного регулювання, вважаємо, що державне регулювання за неоінституціональним підходом є необхідною умовою для реалізації вищеописаних контрактних відносин між власником і менеджерами, основною метою яких і є намагання подолати опортуністичні дії вищого менеджменту. Водночас забезпечення контрактних відносин між органами державної влади і фінансовими інститутами, між власником і постачальниками не можливе без державного регулювання за економічною теорією регулювання, так як її положення відзначають необхідність надання вигоди окремим секторам економіки. В даному разі це пропонується реалізувати через надання пільг в оподаткуванні та отриманні кредитних ресурсів за пільговими ставками. Окрім того, укладання контракту між органами державної влади і власником передбачає поєднане використання державних регуляцій економічної теорії регулювання (надання податкових пільг для виробничоорієнтованих підприємств) та неоінституціонального підходу (подолання опортуністичних дій власника шляхом введення у дію правових і економічних санкцій).

Зазначимо, що необхідність державного регулювання за уточненим варіантом теорії суспільного інтересу обумовлена потребою подолання недосконалості ринку машинобудівної продукції насамперед в таких проявах як: незбалансованість ринку, відсутність ринку, небажані результати функціонування ринку, що в свою чергу забезпечить формування відповідних правових заходів та нормативних правил регулювання поведінки конкурентів підприємств.

Відсутність концентрації уваги на такому недоліку недосконалості ринку як недосконалість конкуренції обґрунтована тим, що детальне аналізування особливостей і зміни середовища функціонування машинобудівних підприємств впродовж зазначеного періоду засвідчило про відсутність підтвердження як масового (істотного) явища недосконалості конкуренції на ринку машинобудівної продукції у тому трактуванні, як це наведено у [6], а саме – як існування домовленостей між виробниками (продавцями), спрямоване на обмеження конкуренції за рахунок фіксації цін, розподілу ринку та ін. (*на відміну від класичного трактування «недосконалої конкуренції» Дж. Робінсон, як порушення і втрата нормального стану рівноваги конкурентної господарської системи та зростання «експлуатації» найманої праці [7]*). Відтак, автору не вдалося встановити істотної ролі монопольної домовленості між машинобудівними підприємствами. Це можна пояснити цілим рядом як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, насамперед, особливостями продукції машинобудування, спеціалізацією підприємств – об'єктів дослідження, але в першу чергу – через відсутність достатньо потужних організованих груп в політичному і економічному середовищі, які б відбивали інтереси галузі і окремих груп підприємств.

Фактор незбалансованості вітчизняного ринку, навпаки, залишається яскраво вираженим, при чому, на думку автора, у таких двох аспектах. По перше, на прикладі машинобудування дуже актуальною представляється проблема дисбалансу між імпульсами з боку попиту і пропозиції на товарному ринку, ринку праці, що безпосередньо обумовило як історичний факт частину остаточно втрачених капітальних активів, знецінення людського капіталу, руйнування мотивацій, виключно високих втрат у широкому тлумаченні останніх та зниження ефективності використання ресурсів – в даному разі з боку вітчизняних маши-

нобудівних підприємств у довготривалому періоді. По друге, на прикладі ринку машинобудування яскраво вираженим став ефект «надлишкової конкуренції» (руйнівної конкуренції) як наслідку довготривалого існування у галузі надлишкових виробничих потужностей перш за все на ринку продукції, яка мала обмежену (низьку) конкурентоспроможність порівняно із закордонною здебільшого на внутрішньому ринку. Безпосереднім індикатором згаданого явища може бути зростання частки продукції низької якості і технологічності, а також значні коливання рівня цін.

Із зазначеного вище щодо надлишкової конкуренції безпосередньо впливає важливість, об'єктивність існування ефекту відсутності досконалого ринку, прояв якого розглядається автором через тенденції згортання ринку високотехнологічної і якісної продукції машинобудування вітчизняного виробництва; у літературі подібні явища отримали назву «відбору, що погіршується» або «прихованої інформації» [8].

Четвертий згаданий вище сценарій прояву недосконалості ринку – небажані результати функціонування ринку – має безпосереднє відношення до вітчизняної галузі машинобудування як характеристики її динаміки впродовж ринкових реформ і практично до останнього часу. Термін «небажаності» найчастіше асоціюється із протиріччями між економічною і соціальною ефективністю [9], де бажання дотримуватися моральних критеріїв реформування призводить до обмеження (зменшення) суто економічної ефективності. Звертаємо увагу на тому, що П. Мілгром та Дж. Робертс [10] наводять аналітичне обґрунтування того, що така дилема – скоріше загальноприйнята схема, а у реальності можливі ситуації, коли перерозподіл доходів за неекономічними мотивами є більш економічно вигідним у кінцевому результаті. Дотримуємось цієї точки зору з тієї позиції, що сценарій розвитку за виробничоорієнтованою поведінкою машинобудівних підприємств представляється вигідним в усіх аспектах.

Підсумовуючи викладене на підставі методологічного аналізу економічної теорії контрактів і теорій державного регулювання, вважаємо за доцільне відтворити узагальнені позиції автора щодо практичного застосування їх положень в контексті механізмів та інструментів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки машинобудівних підприємств (рис. 1).

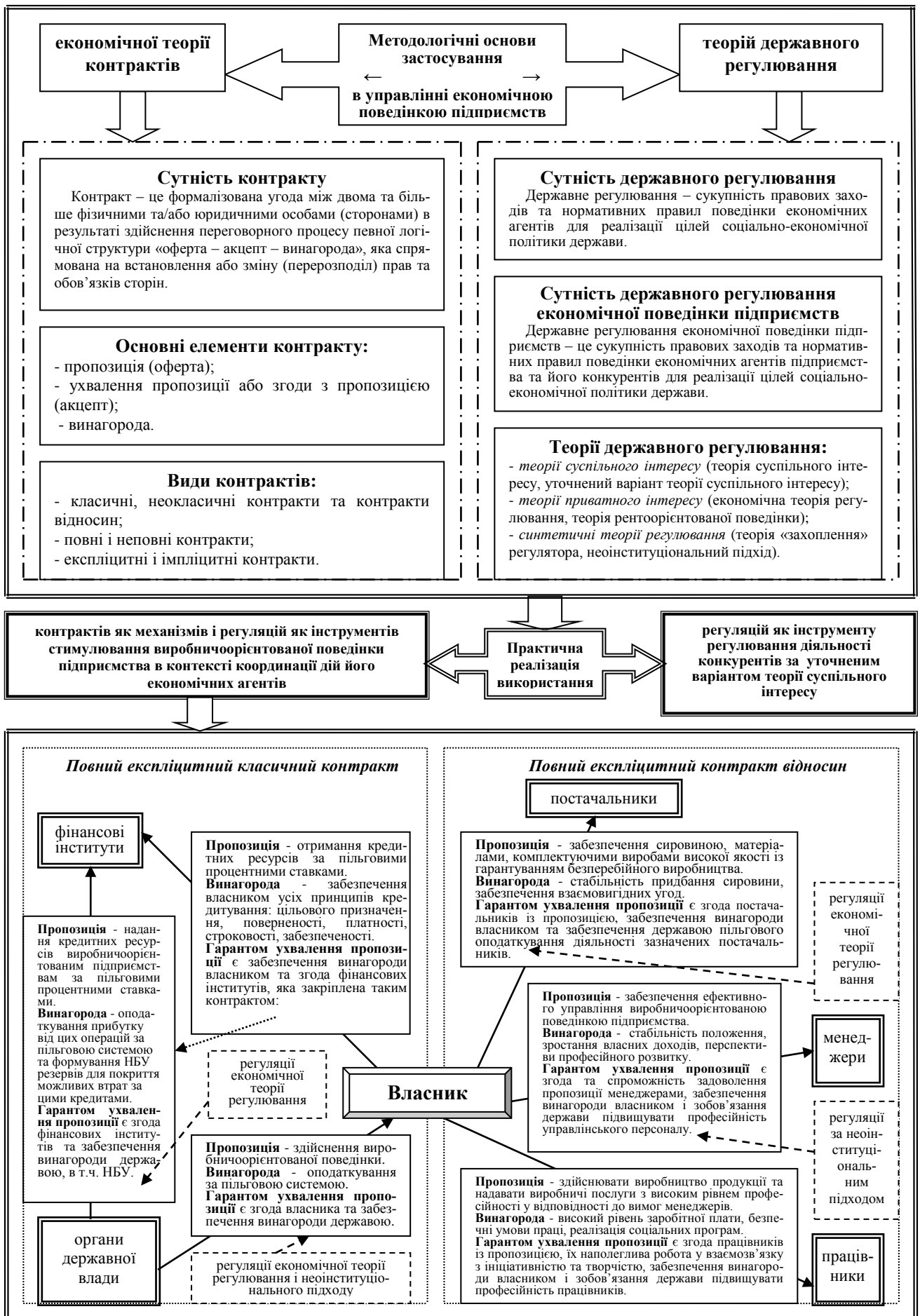


Рис. 1. Практична реалізація використання контрактів як механізмів та регуляцій як інструментів стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств (розроблено автором)

Представлена концепція стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств на засадах використання контрактів та державних регуляцій відтворює узагальнення усіх аспектів щодо узгодження і координації дій економічних агентів підприємства та регулювання діяльності конкурентів для формування належних ринкових умов функціонування машинобудівних підприємств. Відносно окресленого вище положення, що держава зобов'язана підвищувати професійність управлінського персоналу та працівників, то це повинно бути закладено насамперед у соціально-економічній політиці держави.

## **ВИСНОВКИ**

Підсумовуючи викладене, вважаємо, що використання контрактів (як внутрішніх механізмів узгодження і координації дій економічних агентів підприємства) та державних регуляцій (як зовнішніх інструментів формування нормативних правил поведінки конкурентів і учасників економічних відносин) у запропонованій інтерпретації забезпечить стимулювання виробничоорієнтованої поведінки підприємств та відновлення їх потужного виробничого розвитку.

## **Література**

1. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : Книга-Вега, 2010. – 416 с.
2. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов: учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 144 с.
3. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон. – К.: АртЕк, 2001. – 472 с.
4. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2002. – 228 с.
5. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
6. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики: учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА. – М, 2009. – 158 с.



7. Robbins J. An essay on the nature and significance of economic science / J. Robbins. – Macmillan, London, 1932. – 183 p.

8. Акерлоф Дж. «Рынок лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. 1994. – Вып. 5. – С. 91–100.

9. Okun A. Equality and Efficiency: The Big Tradeoff / A. Okun. –Washington: Brookings Institution, 1975. – P. 48–55.

10. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./ П. Милгром, Дж. Робертс; пер.с англ., под редакцией И. И. Елисейевой, В. Л. Тамбовцева. Спб.: Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 468 с.