

Лекція 8. Управлінські контракти у системі зовнішньоекономічного співробітництва.

Управлінські контракти є способом направлення фірмою частини свого управлінського персоналу до іншої країни для надання підтримки іноземній фірмі чи виконання спеціалізованих управлінських функцій упродовж встановленого періоду за певну плату. Розмір плати включає заробітну плату менеджерів і витрати на ризик, що можуть виникнути внаслідок помилок менеджерів у іншій країні [14].

Необхідно звернути увагу також на те, що управлінські контракти застосовуються за таких умов [13, 14]:

1) експропріація країною-реципієнтом іноземних інвестицій, коли колишньому володарю пропонують подовжити управління підприємством до підготовки кадрів місцевих менеджерів. У такому разі організаційна структура управління може залишитися, в основному, старою, але зміниться склад правління фірми.

Деякі вигоди від підписання управлінських контрактів у подібних ситуаціях можуть бути такі:

- спрощення вивезення ресурсів із країни в доповнення до умов, погоджених у ході переговорів про експропріацію;
- завоювання прихильності місцевої влади, що уможлиблює проведення ділових операцій у країні;
- забезпечення постійного доступу до сировинних або інших ресурсів країни;

2) створення нового комерційного проекту, у якому країна-реципієнт не має належного управлінського досвіду, але має необхідне устаткування. У такому разі фірма, що «приєднується» може продати підприємству значну кількість свого устаткування;

3) підвищення ефективності функціонування підприємства за рахунок залучення управлінського персоналу авторитетних іноземних фірм, тобто

іноземній фірмі пропонують узяти на себе управління з метою підвищення

ефективності функціонування підприємства. З боку країни-реципієнта контракти на управління усувають потребу в прямих інвестиціях як у засобі, обов'язковому для одержання управлінської допомоги. З погляду фірми, що надає управлінські послуги, контракти допомагають уникнути ризику втрати капіталу, коли прибуток на інвестиції занадто низький, а капітальні витрати непомірно великі. Контракт на управління може слугувати також засобом придбання іноземного досвіду постачальником, завдяки чому зростає потенціал інтернаціоналізації його діяльності.

Управлінські контракти набули особливого поширення серед великих готельних компаній. Такі фірми, як Marriott та Hilton не завжди володіють дорогими готелями, що розташовані у багатьох країнах світу і носять їх імена. Часто вони просто здійснюють управління цими готелями на умовах, зазначених вище [32].

Контракти на управління несуть у собі зародки майбутніх проблем, наприклад навчання конкурентів. Крім того, якщо фірма змінює свою політику, неефективно працює в початковий період або не може швидко навчити місцевих менеджерів, відносини замовника і фірми різко погіршуються. Хоча підрядник відповідає за управління, але інколи він не має можливості контролювати працівників, особливо на державних підприємствах. Контракти на управління, як правило, укладаються на термін від трьох до п'яти років із фіксованою оплатою або оплатою, що залежить від обсягу виробництва, а не від прибутку [13].