

Обнявко Александр Валентинович
Одесский национальный экономический
университет, Украина

Obniavko Oleksandr V.
Odessa national economic university, Ukraine

**ВНУТРЕННИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ПОДХОДЫ И РЕШЕНИЯ**

**INTERNAL ECONOMIC MECHANISM
OF ENTERPRISE: APPROACHES
AND DECISIONS**

Аннотация. Рассмотрены подходы к построению внутреннего экономического механизма предприятия. Указаны достоинства и недостатки этих подходов.

Ключевые слова: внутренний экономический механизм предприятия, расчетные чеки, внутренние цены, условная прибыль

Summary. The approaches to the construction of the internal economic mechanism of enterprise are considered. The advantages and disadvantages of these approaches are shown.

Keywords: internal economic mechanism of enterprise, settlement checks, internal prices, conditional profit

Большая часть исследователей в странах бывшего СССР при изучении проблем построения и функционирования внутреннего экономического механизма разделяет мысль о целесообразности внедрения рыночных отношений между подразделениями предприятия (использования предприятиями внутренних и трансфертных цен, осуществления внутренних расчетов с помощью расчетных чеков и т.д.) [1–4].

Это современный этап попыток создания внутреннего экономического механизма предприятия на основе использования рыночных отношений с помощью заимствования зарубежных методик управления без их объективной критической оценки.

Идеи применения трансфертных цен, расчетных чеков, использования для оценки работы подразделений показателей реализации, условной прибыли, рентабельности и других элементов рыночных отношений с самого начала неминуемо обречены на неудачу, поскольку принципиально они ничем не отличаются от тех концепций, которые не смогли заработать в СССР в прошлом, – в 20-х годах прошлого века и в период экономической реформы конца 60-х годов, а также в период попыток реформировать производственные предприятия в конце 70-х годов прошлого века.

Первый неудачный опыт внедрения рыночных отношений во внутривозвращенном управлении был получен в условиях эксперимента, который начался в конце 20-х годов прошлого века на предприятиях СССР и в 1930 году был прекращен, когда производственным цехам выдавались внутривозвращенные товарно-расчетные чеки, с помощью которых цеха оплачивали материальные ресурсы и изделия, полученные из предыдущих стадий технологического процесса, а за сданную на склад готовую продукцию цеха получали доход в виде тех же чеков (этот этап предлагают считать первым и определяют его временные рамки 1921–1931 годами [4, с. 29].

Вторая волна аналогичных попыток продажи деталей и узлов и другой продукции внутри предприятия по условно-расчетным ценам в период экономической реформы 1965–1970 годов также закончилась безрезультатно (этот этап предлагается считать вторым и определяют его временные рамки 1965–1978 годами) [4, с. 29].

Также предлагается выделять и третий период развития хозрасчетных отношений в период 1982–1991 годов, когда внедрялся арендный подряд и две модели хозрасчета, но и этот этап закончился без каких-либо позитивных результатов [4, с. 29].

Тем не менее, подход сторонников именно такой концепции развития внутреннего экономического механизма является преобладающим. Ими предлагается внедрение в расчеты между подразделениями чеков [3, с. 190–198], защищаются диссертационные работы, в которых отмечается, что «только сегодня, в рыночных условиях хозяйствования, стало возможным внедрение полноценных экономических отношений между подразделениями предприятия» [4, с. 60].

В то же время существует другая, гораздо более обоснованная точка зрения, сторонники которой убедительно утверждают, что рыночные отношения между внутренними подразделениями принципиально не могут работать, а показатели прибыли и рентабельности этих подразделений не характеризуют реальных результатов их работы.

Сторонники такой концепции справедливо считают, что предприятие как целостная система и его подразделения как отдельные составные части — это принципиально разные по целям, свойствам, возможностям, месту во внутривозвращенном разделении труда системы [5–7].

В отличие от предприятия, целью которого является совокупный экономический результат в виде прибыли, цели производственных подразделений заключаются в том, чтобы:

1) выработать определенное количество качественной продукции в соответствии с договорами с покупателями;

2) достичь эту цель с привлечением оптимальных объемов всех видов ресурсов;

3) оптимизировать уровень расходов подразделений.

Эти объективные цели конкретизируются в трех группах показателей:

— первая — включает в себя показатели объема и качества продукции, работ, услуг;

— вторая — отображает величину материальных и трудовых ресурсов, которые выделяются подразделениям из общих ресурсов предприятия для получения соответствующих результатов деятельности и объединяет показатели основных средств, оборотных средств, численности персонала;

— третья — это расходы внутренних подразделений [5].

Поэтому дальнейшие исследования разных аспектов построения внутреннего экономического механизма должны осуществляться на системной основе, исходя из указанных объективных целей производственных подразделений, с целью избежать просчетов и ошибок, сделанных в прошлом.

Следует также уделить внимание проблемам взаимосвязи внутреннего экономического механизма и потенциала предприятия, вопросам существования экономических механизмов разного уровня и предметной ориентации в рамках предприятия, а также другим вопросам концептуального и практического значения, связанным с внутрифирменным управлением.

Литература

1. Бужимська К. О. Внутрішні ціни в системі управління структурними підрозділами підприємства / К. О. Бужимська // Вісник Житомирського державного технологічного університету (Серія «Економічні науки»). — Житомир: ЖДТУ, 2004. — № 4 (30). — 484 с.

2. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / [М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака]. — К.: КНЕУ, 2001. — 228 с.

3. Іванюта П. В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів: навч. посіб. / П. В. Іванюта, З. М. Лещенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 368 с.

4. Своробович Л. Н. Формирование мотивационной составляющей внутреннего экономического механизма предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Л. Н. Своробович. — Одесса: ОНЭУ, 2016. — 219 с.

5. Валуєв Б. І. Новий виток внутрішніх товарних відносин у промисловому підприємстві — хибність сучасної концепції / Б. І. Валуєв // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2005. — Вип. 19. — С. 40–44.

6. Белінська О. В. Головні напрямки посилення цільової орієнтації управління підприємствами / О. В. Белінська, І. Л. Шерер, Я. А. Хотенчук // Зб. наук. праць Одеського державного економічного університету. — Одеса: Принт Майстер, 1999. — Вип. 4. — С. 34–36.

7. Зернов Є. Л. Передвиробнича сфера діяльності підприємства як економічна та організаційна система / Є. Л. Зернов // Зб. наук. праць Одеського державного економічного університету. — Одеса: Принт Майстер, 1999. — Вип. 4. — С. 84–93.

УДК 657 (477)

Oleynik_yv@ukr.net

Олійник Яна Вікторівна,

д.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
Україна

Oliinik Yana V.,

PhD, Professor of Accounting
SHEE «MBK Vadym Hetman»
Ukraine

**ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ
ПОСТКРИЗОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ**

**INFORMATION ENSURING
THE MANAGEMENT ENTERPRISES IN
THE POST-CRISIS ECONOMIC GROWTH**

Анотація. Одним із провідних факторів прийняття управлінських рішень є облікова інформація.

Abstract. One of the main factors making management decisions are accounting information. In