

**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 внутривозвратном 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 внутривозвратные 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 внутривозвратном 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