

УДК 334.7

Тирінов А. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МЕЖІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ» В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено сутність поняття «господарський механізм» та проведено семантичний аналіз його основних складових: зв'язок, форми управління, структура, методи та засоби управління. Проведено порівняльний аналіз поняття «господарський механізм» з поняттями «система управління» і «інститут».

Визначено межі застосування господарського механізму в економічній діяльності підприємства.

Ключові слова: господарський механізм, діяльність підприємства, інститути, система управління, зв'язки, структура.

Постановка проблеми. В економіці значення та межі застосування поняття «господарський механізм» не є загальноприйнятими, у зв'язку з чим актуальним стає завдання аналізу практики його застосування в наукових дослідженнях. Частково це пов'язано з комплексністю господарського механізму підприємства, найчастіше до складу комплексного господарського механізму включають у якості його складових економічний, організаційний, фінансовий, мотиваційний, інформаційний, правовий механізми. При формуванні єдиного господарського механізму підприємства його елементи утворюють систему із багатозв'язною ієрархічною структурою, що створює додаткові складності при визначенні поняття «господарський механізм».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття господарського механізму в економічній діяльності розглядалися в дослідженнях багатьох вчених, зокрема, Л. Гурвіца [1], А. Кульмана [2], В. Пономаренка [3], О. Раєвнєвої [4], А. Чухно [5], О. Ястремської [3] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід виділити інваріантне ядро, тобто основні властивості притаманні всім типам механізмів, в більшості сформульованих дефініцій поняття «господарський механізм». Для визначення такого інваріантного ядра необхідно провести порівняння ознак господарського механізму з такими поняттями як «інститут» і «система управління».

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення сутності та меж поняття «господарський механізм» в порівнянні з поняттями «система управління» і «інститут» в процесі здійснення економічної діяльності на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Найбільш загальним визначенням господарського механізму можна вважати те, що дав французький дослідник А. Кульман [2]. Він розуміє під механізмом системи взаємозв'язків між економічними явищами, які виникають за певних умов під впливом початкового імпульсу. Для детального вивчення сутності господарського механізму необхідно розглянути більш детально його складові поняття. Зв'язок – це такі відносини, взаємодії суб'єктів, об'єктів, процесів, при яких накладаються обмеження на прояв будь-яких властивостей учасників спільної діяльності. Приступаючи до виконання своїх службових обов'язків, людина обмежує свою волю переміщення в просторі й часу; виконує не будь-які дії, а тільки регламентовані кваліфікаційними вимогами; погоджує свою поведінку із загальноприйнятими нормами. Зв'язки характеризуються напрямком, фізичним наповненням, силою й своєю роллю в системі. За ознакою спрямування зв'язки бувають: прямі, зворотні, нейтральні, внутрішні й із зовнішнім середовищем, а також од-

нобічної й багатобічної дії. У своєму визначенні А. Кульман [2] підкреслює, що економічні явища взаємно впливають один на одного. По фізичному наповненню зв'язок проявляється як деякий обмін: матеріальний, енергетичний, фінансовий, інформаційний, змішаний. За ознакою сили зв'язки підрозділяються на: посилюючі, послаблюючі, сильні, слабкі. Сильні зв'язки накладають більш жорсткі обмеження, ніж слабкі. Сила зв'язку оцінюється коефіцієнтом підсилення – чутливістю системи до варіацій параметрів зв'язку. Порівняно просто оцінюється потужність матеріальних, енергетичних і фінансових зв'язків по інтенсивності відповідних потоків. Для інформаційних зв'язків необхідно враховувати якісні характеристики переданої інформації – релевантність, вірогідність, своєчасність. По своїй ролі, призначенню в системі, зв'язки підрозділяються на: підпорядкування, управління, функціональні, каузальні (причинно-наслідкові), генетичні. Використовуючи зв'язки з різними характеристиками можна сформувати єдиний господарський механізм як систему механізмів, що мають різне функціональне призначення й/або поліпшувати властивості й параметри самого господарського механізму. У той же час у визначенні, даному А. Кульманом, не зазначені умови й методи, при використанні яких механізми нижчого рівня можуть вбудовуватися в загальну систему.

У врахуванні умов формування загального господарського механізму найбільш повним є формулювання В. Пономаренка й О. Ястремської [3]. Під механізмом управління підприємством розуміється сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних загальною метою функціонування й розвитку соціально-економічної системи.

Форми управління – це найбільш загальні, концептуальні прояви відносин між суб'єктом і об'єктом управління. У необхідності враховувати зв'язки (відносини) при визначенні економічних механізмів В. Пономаренко й О. Ястремська збігаються в думці з А. Кульманом. Це ж можна сказати про поняття структури, тому що структура відображає певні взаємозв'язки в просторі й у часі елементів системи, їх стійке взаєморозташування. Структурні зв'язки мають відносну незалежність елементів і можуть виступати як інваріант при переході від однієї системи до іншої, переносячи закономірності, виявлені й відображені в структурі однієї з них на інші; тобто структура – це система без якісного, матеріального наповнення. Структурні підрозділяються на: ієрархічні з вертикальною декомпозицією елементів по рівнях підпорядкування; мережні й скелетні з горизонтальною декомпозицією елементів (скелетна структура відображає більш високий ступінь централізації елементів); змішані; ешелоновані. За часовою ознакою слід виділити екстенсивні структури, у яких

із часом відбувається зростання числа елементів і інтенсивні, у яких відбувається зростання числа зв'язків і їх потужності при незмінному складі елементів. Протилежні типи структур: редукують ті, що переходять від складного до більш простого процесу; деградує ті, що поступово втрачають взаємозв'язки. Методи – це сукупність прийомів і операцій, об'єднаних загальним алгоритмом, технологією вирішення конкретних завдань. Засоби управління – це те, чим суб'єкт управління впливає на об'єкт, з метою появи, підтримки або зміни поведінки об'єкта управління згідно з вимогами або рішеннями суб'єкта. Загалом, це зміна потоків матеріальних, енергетичних, фінансових, інформаційних ресурсів.

Головна відмінність у визначенні господарських механізмів дане В. Пономаренко й О. Ястремською від визначення А. Кульмана, складається в наявності поняття цілепокладання. Частково це пов'язане зі специфікою механізму управління. Проте, цілепокладання необхідно використовувати для більшості організаційно-економічних процесів. Підприємства створюються для задоволення різних потреб суспільства, окремих його верств, груп або індивідуумів. Вважається, що прагнення до найбільш повного задоволення цих потреб є основним цільовим, функціональним призначенням підприємства. Однак повною мірою таке розуміння можна віднести тільки до натурального господарства, тому що на сучасному підприємстві зустрічаються потреби, мотиви й інтереси великої кількості людей. Дж. Ходжсон [6] вважає, що внутрішня складність підприємства цілком відповідає складності навколишнього середовища. Саме В. Пономаренко й О. Ястремська в розширеному визначенні механізму управління відзначають, що мета повинна пов'язувати та погоджувати суспільні, групові й індивідуальні інтереси. В аксіологічному розумінні, мета взаємопов'язана з поняттями діагностики внутрішнього й зовнішнього середовища, оцінкою засобів досягнення мети й вибором шляхів її досягнення. Ця думка співвідноситься з системною парадигмою економічного розвитку Я. Корнаї [7], що одержала в останні роки широке застосування. Зокрема: в економічних системах у явному вигляді представлені різномірні компоненти – інститути, очікування, матеріальні й нематеріальні ресурси, агенти, колективи і т. д.; сучасна системна парадигма інтегрує методології різних наук, таких як економіка, соціологія, психологія й техніка. Цілепокладання як розділ системного аналізу, припускає, що цілі управління формуються усередині соціально-економічної системи за допомогою особливого механізму. На думку О. Раєвневої [4, с. 252], він повинен включати блоки формування матриці цілей, вибір адекватної ситуації, мети, визначення стратегії її досягнення й оцінки досяжності обраної мети. Більшість алгоритмів роботи такого механізму теоретично повністю обґрунтовані й апробовані. Виключенням є процедура колективного прийняття рішення, яка вимагає подальшої деталізації.

У розглянутих вище визначеннях немає прямої вказівки на динаміку роботи господарського механізму. У ряді визначень господарських механізмів, саме на це робиться акцент. Зокрема, О. Золотарьова [8] дає визначення механізму мотивації як сукупності зовнішніх і внутрішніх рушійних сил, які стимулюють людину до певної економічної діяльності з метою задоволення потреб. Під сукупністю рушійних сил у цьому випадку розуміється система мотиваційних відносин між об'єктом впли-

ву – мотивантом і суб'єктом – мотиватором, у якій відбувається цілеспрямоване перетворення стану або реакції об'єкта за допомогою цілеутворення, функціонального призначення й інших методів з боку суб'єкта. Ухвалюючи важливість процесного підходу до вивчення складних економічних явищ, пропонується вважати, що тільки багатобічний, комплексний підхід може адекватно відобразити комплексність господарського механізму.

Виходячи з проведеного аналізу відомих визначень господарського механізму і його складових, впливає два проміжні висновки. По-перше, усі визначення прямо або побічно базуються на понятті зв'язків, відносин, що дозволяє вважати таку систему інваріантним ядром у семантиці терміна механізм. По-друге, у багатьох випадках використовуються поняття форм, методів і засобів впливу для досягнення цілеспрямованої поведінки, що зближає розуміння сутності механізму з такими термінами як система управління й інституціональні форми. Отже, необхідно провести аналіз цих понять із метою визначення можливості й/або необхідності їх розмежування з поняттям господарського механізму. Особливо, таке розмежування актуальне для організаційно-економічних механізмів, до яких і відноситься механізм підвищення ефективності діяльності підприємства.

Управління у широкому розумінні цього терміна є безперервним процесом впливу суб'єкта управління, системи управління на об'єкт управління – у даному випадку підприємство або його елементи: трудовий колектив, техніко-технологічна база, загальна організація виробництва, – з метою оптимізації діяльності об'єкта управління відповідно до критерію ефективності. Система управління – це сукупність прямих і зворотних зв'язків з об'єктом управління та зовнішнім середовищем, а також принципів, форм, методів, прийомів, владних повноважень і фахівців, що реалізують функції управління [9]. Функція (від латинського *functio* – діяльність, виконання) стосовно до управління означає стійку впорядкованість робіт, операцій спрямованих на вирішення специфічних завдань управління. До найбільш важливих завдань управління А. Файоль, Г. Емерсон, Ф. Тейлор і Г. Форд [10] віднесли передбачення, організацію, координацію й контроль. У теперішній час передбачення разом із прогнозуванням, розробкою, оцінкою й вибором можливих режимів роботи виробничих систем об'єднані функцією планування. Також у зв'язку зі зростанням ролі людського фактору на виробництві, виділена в самостійну функцію функція мотивації. В управлінні перераховані функції утворюють цикл: планування результату → організація, координація, мотивація → контроль результату → планування наступних результатів.

Функція планування включає завдання прийняття рішень щодо визначення необхідного стану системи й дій по досягненню цього стану. Планування здійснюється як періодично, так і при зміні умов функціонування об'єкта керування. Серед періодів планування виділяється: довгострокове – перспективне, стратегічне планування, у якому розглядається необхідність і можливість зміни структури, властивостей або алгоритму, закону функціонування системи; середньострокове, тактичне планування полягає в прийнятті рішення щодо вибору траєкторії переходу системи в новий стан, шляхом перерозподілу ресурсів або оптимізації використання ресурсів з урахуванням реального стану зовнішнього середовища. Функція організації полягає в накладенні постійних і тимчасових

зв'язків між усіма елементами продуктивних сил; у визначенні способів, порядку й умов їх взаємодії таким чином, щоб досягти цілей ефективної діяльності. Зокрема, виконується групування функціональних елементів і ресурсів в організаційній структурі, розподіл владних повноважень в ієрархічних зв'язках підпорядкування. Функція координації вирішує завдання узгодження дій різних підрозділів і виконавців, як у часі, так і в цільовому просторі. Функція мотивації вирішує завдання впливу на людину з метою спонукання його діяти й поводитися узгоджено із загальносистемною спрямованістю підприємства. Функція контролю вирішує завдання збору й аналізу даних щодо об'єкту управління, зовнішнього середовища, а також оцінки рівня відхилення поточного стану від необхідного за заданими критеріями ефективності.

Порівнюючи визначення системи управління й господарського механізму, можна побачити, що вони багато в чому ідентичні. Автор статті вважає за можливе визначити систему управління як сукупність функцій, завдань управління та механізмів їх вирішення. Більше того, дві функції управління – організація та координація, взаємопов'язані з поняттям «формування механізму». Як було відмічено раніше, інваріантним ядром у визначенні господарського механізму служить поняття сукупності, системи, структури зв'язків, відносин. Відповідно, формування механізму підвищення ефективності діяльності підприємства – це виявлення, створення, координація й розвиток зв'язків між ефективною діяльністю – об'єкт управління, і методами та засобами впливу на неї – системою управління. Координація в цьому випадку передбачає узгодження, супідрядність і балансування – зрівноваження на оптимальному рівні, впливів різних внутрішніх і зовнішніх факторів на ефективність діяльності підприємства.

Інститут виступає основним об'єктом дослідження в одному із сучасних підходів до пояснення економічних явищ, який називається – інституціональна економіка. У найбільш загальному вигляді під інститутом розуміються правила, норми, звички, рутини соціальної й організаційної взаємодії людей, а також зовнішній механізм, який сприяє дотриманню цих правил. До основних правил відносяться наступні: можливі позиції або ролі учасників – член організації, агент, підлеглий, керівник і т. д.; порядок одержання й зняття з учасників цих позицій; дії, які учасники організації можуть і або повинні здійснювати й ті дії, яких слід уникати; результати, які учасники можуть і/або повинні бажати й ті результати, які небажані. Інститути виникають за допомогою процедур раціонального й/або ірраціонального узгодження поведінки людей з метою координації й гармонізації спільних дій, зменшення невизначеності організаційних ситуацій. Інститути розділяють на формальні, задокументовані, й неформальні: звички, традиції, негласні норми поведінки. Ці форми інститутів можуть переходити одна в одну. Спільна, колективна діяльність створює дослідним шляхом зразки поведінки, що підвищують її ефективність. Поступово зразок поведінки рутинізується, поширюється на весь колектив і встановлюється як норма поведінки. Надалі може виникнути потреба, цю норму узаконити, а способи використання формальних правил знову породжують неформальні зразки поведінки.

Формування та функціонування інститутів, а відповідно й підтримуючих їх механізмів, прямо пов'язане з економічною ефективністю. По-перше,

використання правил, що діють у певних ситуаціях, дає кожному з економічних агентів знання про те, як повинен, і швидше за все, буде, поводитися його контрагент. Виходячи зі знання правил, агенти можуть, і швидше за все, будуть, поводитися рефлексивно, враховуючи очікувані дії іншої сторони. Це означає виникнення координації в їх поведінці та полягає в забезпеченні економії на витратах вивчення й прогнозування поведінки своїх контрагентів, з якими вони зустрічаються в різних ситуаціях. По-друге, будь-яка норма, стандарт обмежує безліч можливих дій і сприяє більш раціональному зосередженню ресурсів. Інститут безпосередньо переводить ресурси на дозволена множини дій або збільшує витрати на здійснення заборонених дій за рахунок включення до їх складу очікуваного збитку від застосування санкцій до порушника правил. По-третє, створення й підтримка інституту зв'язана зі специфічним видом витрат – трансакційними витратами.

Витрати виробництва, відповідно до інституціональної економічної теорії, складаються із двох частин: трансформаційних витрат, пов'язаних з відтворенням матеріальних і трудових ресурсів; трансакційних витрат, пов'язаних з відтворенням інституціональних умов функціонування виробничої системи. Для пояснення трансакційних витрат істотні два економічні явища: розбіжність інтересів взаємодіючих агентів; фрагментарність, викривленість наявної в агентів економічної інформації й обмежені можливості по її обробці.

Найпоширенішою із класифікацій трансакційних витрат є наступна типологія, що включає п'ять типів трансакційних витрат:

1) витрати на пошук інформації про альтернативні варіанти трансакції. До здійснення трансакції – укладання контракту, потрібно мати інформацію щодо потенційних покупців або продавців відповідних товарів, мінімальних цін на даний момент часу. Витрати такого роду складаються з витрат часу й ресурсів, необхідних для ведення пошуку, а також із витрат, пов'язаних з неповнотою й недосконалістю інформації, що здобувається, і появою витрат вибору – селективних витрат;

2) витрати ведення переговорів. Ринок вимагає відволікання значних коштів на проведення переговорів щодо умов обміну, на перевірку надійності контрагентів, на укладання й оформлення контрактів. Основний інструмент економії такого роду витрат – стандартні (типові) договори;

3) витрати виміру якості. Будь-який продукт або послуга – це комплекс якісних характеристик. В акті обміну неминуче враховуються лише деякі з них, причому точність їх оцінки (виміру) буває надзвичайно приблизною. Іноді важливі якості товару взагалі невимірні, а для їх оцінки доводиться користуватися погодженими зразками. До витрат виміру якості відносяться витрати на відповідну вимірвальну техніку, на проведення безпосереднього виміру, на здійснення заходів щодо стандартизації мір, захист від помилок виміру та втрати від цих помилок. Витрати виміру зростають із підвищенням вимог до точності;

4) витрати специфікації й захисту прав власності. У цю категорію входять витрати часу й ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, втрати від неякісної їх специфікації і ненадійного захисту, а також втрати пов'язані з помилками в контрактах. Найбільш складним і дорогим є процес захисту авторських прав і інтелектуальної промислової власності – ноу-хау, комерційна таємниця, патенти;

5) витрати опортуністичної поведінки. Поведінка, націлене на переслідування тільки власного інтересу, яка не обмежується міркуваннями моралі, тобто пов'язана з використанням обману, хитрості й підступництва, в інституціональній теорії називається опортуністичною поведінкою. До таких витрат відносяться всі витрати, пов'язані з несумлінною конкуренцією – подолання цінного тиску, захист свого ринкового сегмента адміністративними методами і т. д.

Існує дві основні форми опортуністичної поведінки: моральний ризик, виникає тоді, коли в договорі одна сторона покладається на іншу, а контроль її поведінки вимагає або величезних витрат або взагалі неможливий; вимагання, можливості для якого з'являються тоді, коли декілька агентів тривалий час працюють у тісній кооперації й настільки пристосовуються один до одного, що кожний стає незамінним, унікальним для інших членів групи. Тому у власників унікальних (стосовно даної групи учасників) ресурсів виникає можливість для шантажу у формі погрози виходу із групи.

Висновки і пропозиції. Порівняльний аналіз понять «система управління», «інститут», «господарський механізм» показав, що: ці поняття взаємопов'язані з поняттям управління відносинами типу род-вид; незважаючи на деяку розмитість, нечіткість меж у їх застосуванні й ситуативну еквівалентність, кожне з них має своє цільове призначення. Система управління призначена для здійснення функцій управління у виробничих техніко-економічних системах, інститути – для координації поведінки агентів колективної діяльності, господарські механізми – для організації й координації засобів досягнення цілей, функції правил у системах управління й інститутах; близькість усіх трьох понять обумовлена наявністю в них функцій організації й координації – механізми є обов'язковою й невід'ємною частиною понять система управління й інститут. Без наявності механізму їх дії ці утворення (система управління й інститут) втрачають свою цілісність.

Напрямок подальших розвідок є формування механізму підвищення ефективності діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Довбенко М.В. Современные экономические теории в трудах нобелиантов / М. В. Довбенко, Ю. И. Осик. – М. : Издательство «Академия Естествознания», 2011. – 360 с.
2. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман. – М. : АО Издательская группа «Прогресс», 1993. – 192 с.
3. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская и др. – Х. : ХГЭУ, 2002. – 252 с.
4. Раевнева О. В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели : монография / О. В. Раевнева. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.
5. Чухно А. Хозяйственный механизм и пути его совершенствования на современном этапе / А. Чухно // Экономика Украины. – 2007. – № 4. – С. 36-41.
6. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты (Манифест современной институциональной экономической теории) / Дж. Ходжсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
7. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4-22.
8. Золотарьова О. В. До питання розробки механізму мотивації економічної діяльності людини / О. В. Золотарьова // Економіка : Проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 200 в 4 т. Т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 129-137.
9. Бир С. Кибернетика и менеджмент [Текст] / С. Бир; пер. с англ.; 2-е изд. – М. : КомКнига, 2006. – 274 с.
10. Управление – это наука и искусство [Текст] / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд; сост. Г. Л. Подвойский. – М. : Республика, 1992. – 351 с.

Тыринов А. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ГРАНИЦЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье определена сущность понятия «хозяйственный механизм» и проведен семантический анализ его основных составляющих: связь, формы управления, структура, методы и средства управления. Проведен сравнительный анализ понятия «хозяйственный механизм» с понятиями «система управления» и «институт». Определены границы применения хозяйственного механизма в экономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, деятельность предприятия, институты, система управления, связи, структура.

Tyrynov A. V.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

THE APPLICATION LIMITS OF THE CONCEPT «ECONOMIC MECHANISM» IN THE ENTERPRISE ECONOMICAL ACTIVITY

Summary

The nature of the concept «economic mechanism» was determined in this article and it was conducted the semantic analysis of its key components: association, management forms, structure, methods and control modes. It was led a comparative analysis of the concept «economic mechanism» with the concept «management system» and «institution». The application limits of the economic mechanism in the economic activity of the enterprise were determined.

Key words: economic mechanism, enterprise activity, institutions, management system, associations, structure.