

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

Колісник Галина Миколаївна

**ВИТРАТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО
СЕКТОРА УКРАЇНИ:
МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА**

Монографія

2016

УДК – 657.21(477)
ББК – 65.052.5.29(4 Укр.)
К – 60

**Наукове видання рекомендовано вченою радою
ВНЗ «Національна академія управління»
(протокол №6 від 10.12.2015 р.).**

Рецензенти:

Солоха Д.В., д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки та менеджменту, академік Академії економічних наук України (Київський національний університет культури і мистецтв);

Фролов С.М., д.е.н., проф., професор кафедри фінансів і кредиту, (Сумський державний університет);

Яворська Т.В., д.е.н., проф., професор кафедри банківського і страхового бізнесу (Львівський національний університет ім. Івана Франка).

К-60

Колісник Г.М. Витрати підприємницького сектора України: методологія та практика: [моногр.] / Г.М. Колісник. – Ужгород: ПП «АУТДОР-ШАРК», 2016. – 360 с.

ISBN 978-617-7132-65-2

У монографії розглянуто теоретичні засади державного регулювання витрат підприємницького сектора, зокрема, сутність підприємництва, умови і чинники розвитку підприємницького сектора, економічну природу витрат підприємництва, види витрат на здійснення підприємницької діяльності. Розкрито сутність системи державного управління витратами підприємницького сектора, види методів державного регулювання витрат підприємництва, роль державних регуляторів в управлінні витратами підприємницького сектора, методологію оцінювання витрат підприємницького сектора. Досліджено вибір методів державного регулювання витрат підприємницького сектора, особливості регулювання витрат підприємництва у виробничій сфері, структурне балансування витрат, функціональний аналіз регулювання трансакційних витрат підприємництва.

Виокремлено ринкові чинники розвитку регулювання витрат, інституційні умови та ризики розвитку управління витратами суб'єктів підприємництва, ефективність державного регулювання витрат підприємництва, формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва.

Для студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, викладачів, науковців та усіх, хто цікавиться сучасними проблемами державного регулювання витрат підприємницького сектора.

УДК – 657.21(477)
ББК – 65.052.5.29(4 Укр.)

ISBN 978-617-7132-65-2

© Колісник Г.М., 2016

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА	13
1.1. Сутність підприємництва та науковий інструментарій його дослідження	13
1.2. Умови і чинники розвитку підприємницького сектора в економіці України	29
1.3. Економічна природа витрат підприємництва	47
1.4. Види витрат на здійснення підприємницької діяльності	78
РОЗДІЛ II. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ	91
2.1. Сутність системи державного управління витратами підприємницького сектора	91
2.2. Види методів державного регулювання витрат підприємництва	115
2.3. Роль державних регуляторів в управлінні витратами підприємницького сектора	135
2.4. Методологія оцінювання витрат підприємницького сектора.....	147
2.5. Зарубіжний досвід управління витратами суб'єктів підприємництва та його адаптація в Україні.....	157
РОЗДІЛ III. СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ	173
3.1. Вибір методів державного регулювання витрат підприємницького сектора	173
3.2. Особливості регулювання витрат підприємництва у виробничій сфері	189

3.3. Структурне балансування витрат підприємницького сектора	207
3.4. Функціональний аналіз регулювання трансакційних витрат підприємництва	220
РОЗДІЛ IV. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	
ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	242
4.1. Ринкові чинники розвитку регулювання витрат підприємницького сектора	242
4.2. Інституційні умови та ризики розвитку управління витратами суб'єктів підприємництва	251
4.3. Ефективність державного регулювання витратами підприємництва	264
4.4. Формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва.....	281
ВИСНОВКИ.....	293
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	317
ДОДАТКИ.....	352

ВСТУП

З часу набуття Україною незалежності її економічна, політична, правова та соціальна системи знаходяться у стані трансформаційних та інституційних перетворень. Зміни, що відбуваються, не відповідають нагальним потребам економічного розвитку та формуються у середовищі кризових економічних явищ, розмитого правового поля, відсутності механізму стимулювання розвитку тощо. Сучасний етап розвитку ринкових систем господарювання характеризують процеси активного втручання держави в економічну діяльність. Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства в цілому, так і кожного його члена шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом.

Витрати, що створюються під час підприємницької діяльності визначаються багатьма взаємопов'язаними факторами. Поведінка витрат пояснює дію великого набору витратоутворюючих факторів у кожній конкретній економічній ситуації.

За адміністративно-командної економіки (при СРСР) в методичних вказівках до розробки державних планів економічного і соціального розвитку було виділено визначальні чинники, що справляють вплив на формування витрат. З часом вони перетворилися на типовий перелік витратоутворюючих чинників теорії і практики, які й до цього дня застосовуються на вітчизняних підприємствах.

Близько 30 років тому, в часи переходу економіки України до ринкових відносин, були виділені чинники, що впливають на формування витрат. Але, на жаль, виокремлені в ті часи чинники не відображають специфіки сучасного етапу розвитку ринкової економіки. Необхідність їх перегляду і уточнення пов'язана з цілою низкою нових

явищ сучасності. Традиційно використовувана класифікація витратоутворюючих чинників повною мірою не враховує, наприклад, чинники маркетингового характеру, котрі пов'язані із загостренням конкуренції, розширенням асортименту, інноваційною діяльністю, кваліфікацією працівників, що впливають на витрати підприємницького сектора, суттєво змінюючи їх структуру.

Взагалі Україна є не першою країною, перед якою постає питання необхідності реформування управління витратами підприємницького сектора. Багато держав світу тією чи іншою мірою пройшли цей шлях. У 70-х – 80-х рр. ХХ ст. у країнах світу спостерігалась криза регулюючої функції держави. Розвиток підприємств з урахуванням сучасного ринкового середовища вимагає поглиблених досліджень ефективності господарської діяльності, а також зміни методів і форм управління. Для досягнення запланованої ефективності виробництва, а відтак і конкурентоспроможності на ринку, підприємствам потрібно постійно зіставляти витрати та отримані результати. Процес управління господарською діяльністю підприємств упродовж останніх років ускладнюється фінансово-економічною кризою. Статистичні дані засвідчують, що за 2012 – 2015 роки частка збиткових підприємств в Україні виросла, значно збільшилась сума збитків. Тому питання максимізації прибутку та розвитку економічного потенціалу підприємництва необхідно вирішувати на основі структурного збалансування витрат підприємницького сектора на здійснення окремих виробничих процесів, функцій та видів господарської діяльності.

У вітчизняній науці ця тема є малодослідженою. Теоретичним та методологічним аспектам, які вивчають проблеми управління витратами підприємства, а також окремим елементам його державного

регулювання присвячено низку наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед українських науковців зазначимо таких: П. Атамас, Ф. Бутинець, М. Вергуненко, О. Гарагонич, Ф. Горбонос, М. Грещак, Н. Гришко, Г. Дугінець, А. Загородній, Г. Іваницька, Г. Козаченко, О. Коцюба, Ю. Кравчук, В. Лінник, І. Макалюк, О. Мордвінова, Л. Нападовська, Н. Павленчик, Г. Партин, Ю. Погорелов, М. Пушкар, Н. Саніахметова, В. Сопко, А. Турило, Ю. Цал-Цалко, Г. Черевко, А. Череп, Л. Чижевська, М. Чумаченко, О. Шпикуляк, К. Юрченко. Проблеми механізму державного регулювання розглядали у своїх працях Г. Атаманчук, В. Бакуменко, Г. Башнянин, В. Грушко, Л. Дідківська, Л. Дмитриченко, В. Добровольська, О. Кравченко, В. Малиновський, Л. Приходченко, С. Реверчук, Р. Рудницька, В. Федоренко. Вагомим внеском у розробку цієї проблеми стали праці зарубіжних учених: Х. Андерсон, Л. Вальрас, Ф. Візер, В. Джевонс, К. Друрі, Дж. Рис., Р. Ентоні, Д. Колдуел, Б. Нідлз, К. Менгер, Г. Мус, В. Парето, М. Портер, Р. Ханшманн, Ч. Хорнгрен, Дж. Хіггінс, Дж. Фостер, Г. Фандель, Дж. Шанк, Дж. К. Шим та ін.

У своїх працях учені більшою мірою зосереджували увагу на теоретичних положеннях та практиці ведення підприємницької діяльності. В результаті досліджень виявили, що цілеспрямованість сучасної системи розвитку регулювання витрат пов'язана зі скороченням рівня витрат на одиницю продукції. Скорочення витрат на виготовлення продукції є критерієм, відносно якого оцінюється ефективність регулювання витрат у цілому та їх величини і рівня. Проте в Україні усталена, так звана, традиційна модель регулювання витратами, котра, на жаль, не враховує достатньою мірою специфіку

діяльності підприємницького сектора в конкурентному середовищі, в залежності від сфери діяльності. Адже основи традиційної моделі базуються на таких тезах: в бухгалтерському обліку формується справжня собівартість одиниці продукції; аналіз витрат за елементами і статтями калькуляції відбувається при побудові системи регулювання та управління ними. Крім того, дослідники, формуючи теоретичні основи регулювання витрат, в якості головної функції, яка впливає на величину та рівень витрат, розглядають обсяг виробництва, що характеризує традиційну модель такого управління. Залежність поведінки витрат від впливу інших факторів практично не враховується.

Таким чином, дослідження характеру традиційної системи регулювання витрат забезпечило теоретичну базу для обґрунтування її вузькоцільового положення – кореляції з процесом регулювання рівня витрат, що породжує обмеженість сприйняття економічної думкою сутнісного призначення системи регулювання витратами підприємницького сектора.

Управління витратоутворюючими факторами розглядається як економічна передумова підвищення ділової активності і ефективності господарських процесів. Відповідно, уваги зі сторони держави потребує удосконалення системи регулювання витрат підприємницького сектора. Введення в дію державного регулювання витрат приведе в підсумку до формування сучасної системи регулювання витрат, яка не просто прив'язана до стратегії економії на підприємстві, а забезпечить постійне зростання валового внутрішнього продукту.

Ефективне регулювання витрат відіграє суттєву роль не тільки для підприємницького сектора, але і для країни в цілому. Адже від

впровадженій методики регулювання витрат і у кінцевому рахунку залежить і ВВП країни.

Державне регулювання витрат підприємницького сектора є системною сукупністю взаємопов'язаних видів, форм, методів та інструментів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора.

Логіка побудови монографії послідовно висвітлює результати проведеного дослідження.

У першому розділі монографії **«Теоретико-методологічні основи дослідження витрат підприємницького сектора»** розкриті сутності підприємництва та наукового інструментарію його дослідження. При з'ясуванні економічної сутності підприємництва виділено головні його соціально-економічні функції, які виконує підприємництво як на мікрорівні, так і на макрорівні. Досліджено умови і чинники розвитку підприємницького сектора в економіці України. Для становлення та розвитку підприємництва названі умови та чинники, котрі узагальнено в такі групи: 1) базові інститути відкритої ринкової економіки. Сюди ми відносимо: інститут приватної власності, інститут конкуренції, інститут вільного підприємництва; державні, приватні, громадські організації, установи, об'єднання, які обслуговують інтереси суб'єктів підприємництва й забезпечують їхню діяльність, сприяючи підвищенню її ефективності. Вони формують ринкову інфраструктуру підприємництва; 2) інститут права, корупції, довіри, культури. Усі вони у сукупності формують ринкову інфраструктуру розвитку підприємництва.

Досліджено економічну природу витрат підприємництва. Розглянуто види витрат на здійснення підприємницької діяльності. Державне регулювання витрат підприємницького сектора проявляється у різноманітних видах, формах, методах та інструментах. Запропоновано види витрат на здійснення підприємницької діяльності, такі, як: тарифне регулювання; економічне регулювання, організаційно-інформаційне регулювання; нормативно-правове регулювання. Впровадження практики видів державного регулювання витрат підприємництва має сприяти створенню системи ефективного державного управління.

У другому розділі подається **«Методологія дослідження державного регулювання витрат підприємницького сектора в Україні»**. Сутність системи державного управління витратами підприємницького сектора, який полягає в дослідженні чинників що впливають на процес управління як позитивно, так і негативно. Приділено увагу методам державного регулювання витрат підприємництва. Сподіваємось, що цікавим та логічним дослідженням в цьому розділі є з'ясування ролі державних регуляторів в управлінні витратами підприємницького сектора. Розглянуто методологію оцінювання витрат підприємницького сектора, на підставі чого доведено, що управління витратами вивчається переважно з позиції підприємства чи компанії, дещо менше – з погляду держави і ринку та зовсім мало – з точки зору інших суб'єктів формування витрат. Логічним і завершальним у цьому розділі є дослідження зарубіжного досвіду управління витратами суб'єктів підприємництва та його адаптація в Україні.

У третьому розділі роботи **«Система державного регулювання витрат підприємництва України»** важлива роль належить вибору методів державного регулювання витрат підприємницького сектора. Сутність авторського підходу полягає в переконанні, що державне регулювання витрат підприємницького сектора є сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора. Вагоме місце у цьому розділі надано особливостям державного регулювання витрат підприємництва у виробничій сфері, де запропоновано структурно-логічну схему моделювання впливу державного регулювання витрат підприємницького сектора на ВВП та запропоновано структурний розподіл за критерієм фактора концентрації витрат у підприємницькому секторі економіки. Логічним і послідовним є дослідження питання структурного балансування витрат підприємницького сектора. Проведено функціональний аналіз регулювання трансакційних витрат підприємництва. Доведено, що державне регулювання трансакційних витрат підприємництва має здійснюватися на всіх рівнях: мініекономічному, мікроекономічному, мезо- і макрорівнях.

У четвертому розділі монографії **«Особливості державного регулювання витрат підприємництва в Україні»** досліджено ринкові чинники розвитку регулювання витрат підприємницького сектора, а також інституційні умови та ризики розвитку управління витратами суб'єктів підприємництва. Виділені інституціональні умови та пастки розвитку регулювання витрат підприємництва на рівні державного управління доводять необхідність розробки стратегії мінімізації витрат

підприємницького сектора з метою підтримки пріоритетних видів економічної діяльності, інформаційної прозорості, забезпечення правового захисту тощо. Доцільним є дослідження ефективності державного регулювання витрат підприємництва. Завершальним дослідженням в цьому розділі є формування ефективної системи регулювання економічною безпекою підприємництва.

У сучасній управлінській науці виникли проблеми теоретичного та прикладного характеру, які потребують невідкладного і належного наукового осмислення та вирішення. Відсутність чіткої теорії, єдиного підходу держави з точки зору ефективного регулювання витрат підприємництва породжує низку проблем у його практичній діяльності. Запропоноване видання є першою спробою комплексного аналізу теоретичних засад та особливостей розвитку управління витратами підприємницького сектора економіки нашої країни.

Сподіваємось, що монографія зацікавить розглянутою проблематикою значну читацьку аудиторію, буде прийнята з прихильністю та заохочуватиме науковців до подальших досліджень складних і маловивчених питань теорії і практики управління витратами підприємництва.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

1.1. Сутність підприємництва та науковий інструментарій його дослідження

Важливою умовою функціонування ринкової економіки є наявність і взаємодія великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення.

Підприємництво – складний економічний та соціальний феномен, пройшовши великий шлях історичного розвитку, на кожному етапі відображало характерні риси відповідної епохи. В давні та середні віки основними напрямками підприємницької ініціативи була діяльність купецтва і мореплавців. З переходом від натурального господарства до товарного виробництва, спочатку мануфактурного, а потім індустріального, основною сферою підприємницької ініціативи переважно стає матеріальне виробництво.

Підприємництво як вид і форма господарювання вже кілька століть знаходиться в полі зору економістів, психологів, соціологів, філософів.

Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII – XIX ст. зробили відомі західні економісти Р. Кантільйон, П. Друкер, А. Сміт, Ж.Б. Сей, Й. Шумпетер, Ф. Гайєк, А. Гамільтон, Д. Рікардо, Й. Тюнен, Ф. Найт, А. Маршал, К. Макконнелл, С. Брю, М. Вебер, В. Зомбарт.

Виділимо такі етапи розвитку процесу наукового осмислення підприємництва. Перший етап припадає на XVII – XVIII ст.ст., вчені цього часу концентрують увагу на ризику, під який підпадає підприємець у процесі своєї діяльності (Р. Кантільйон, Й. Тюнен, Г. Мангольдт, Ф. Найт).

Англійський банкір-економіст Р. Кантільйон уперше ввів поняття «підприємець» у науковий обіг та зробив систематичний аналіз підприємництва. Він розглядав його як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик. У перших своїх теоретичних дослідженнях

підприємницької діяльності Р. Кантільйон дав визначення підприємця як людини, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів [286, с.29,31].

Класики політекономії А. Сміт і Д. Рікардо розглядали підприємницьку діяльність лише в контексті діяння ринкового механізму саморегулювання. Однак поглиблене дослідження нових економічних відносин змушувало аналізувати розвиток економіки як її кругообіг. А. Сміт, характеризуючи роль підприємництва, відзначив, що підприємництво, переслідуючи свої власні інтереси, часто служить інтересам суспільства. А. Сміт характеризує підприємця як власника капіталу, який заради реалізації певної комерційної ідеї та одержання прибутку йде на ризик. Підприємець сам планує і організовує виробництво, реалізує вигоди, пов'язані з поділом праці, розпоряджається результатами виробничої діяльності [235, с.556–566].

Д. Рікардо вважав, що підприємець є лише інвестором, тобто звичайним капіталістом, а його діяльність виступає обов'язковим елементом ефективного господарювання [220,с.86].

А. Маршалл першим додав до трьох класичних факторів виробництва (землі, капіталу, праці) четвертий – організацію (або згодом підприємницький хист). Особливо підкреслювалась активна роль самого підприємця, інноваційна спрямованість його діяльності, застосування нових машин і технологічних процесів. А. Маршалл ототожнював підприємництво з менеджментом. Він наголошував на інноваційному компоненті та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів. А. Маршалл вважав, що підприємництво слугує задоволенню людських потреб, він характеризував підприємця та бізнесмена як людей, котрі «ризикують» або «беруть на себе ризик, вони «з'єднують необхідний для підприємства капітал та працю» або «конструюють» загальний план підприємства та здійснюють над ним контроль. А. Маршалл розглядав бізнесменів, з одного боку, як висококваліфікованих людей, з іншого – як посередників між працівниками фізичної праці та споживачами [164,с.375,377].

Дж. Б. Кларк подає також розширене тлумачення суті підприємництва та функцій. У своїй праці «Розподіл багатства» він наголошує на такій функції підприємця, як координування факторів виробництва [112,с.11].

Своєрідно трактував роль підприємця К. Маркс, який пов'язував його з відносинами власності, які, на його думку, були глибинними підвалинами капіталістичного способу виробництва. Дослідження руху позичкового капіталу, коли власність на капітал «цілком відокремлюється від функції в дійсному процесі відтворення» [163,с.446], дозволили визначити відмінності привласнення в процесі розвитку економічних відносин. Грошовий капіталіст привласнює проценти на підставі того, що він є власником певної суми грошей, а функціонуючий капіталіст (підприємець), здійснює привласнення у формі підприємницького доходу.

На рубежі XIX і XX ст.ст. розпочалося нове усвідомлення значимості інституту підприємництва, коли дослідники змінили уявлення про підприємця, збагнувши значення творчих новаторських засад цього виду діяльності для економічного зростання. Тому другим етапом у науковому осмисленні підприємництва пов'язаний із виділенням інноваційності як основної характерної риси.

Водночас у науковій літературі дискусійними є низка положень та тлумачень. По-перше, деякі фахівці підприємницьку діяльність звужують до ініціативної, самостійної діяльності громадян без утворення юридичної особи, яка спрямована на одержання прибутку чи особистого доходу, що здійснюється від свого імені, на свій ризик і під свою майнову відповідальність або від імені кого-небудь і під чийось майнову відповідальність.

По-друге, підприємництво – це будь-яка діяльність, спрямована на отримання прибутку. На нашу думку, це діяльність не будь-яка, а та, яка заснована на національному законодавстві; здійснюється за рахунок залучення як власних коштів, так і опосередкованої участі у такій діяльності шляхом вкладання у справу тощо.

По-четверте, у більшості праць цитується законодавче визначення поняття «підприємництво». Юридичне визначення підприємництва знайшло своє відображення в Господарському кодексі України та в Законі України «Про підприємництво». У ст. 42 Господарського кодексу зазначено, що «підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [55].

Подібне визначення міститься у ст. 1 Закону України «Про підприємництво», де визначається, що «підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством» [217]. У юридичній науковій літературі, на відміну від економічної, більше уваги приділяється визначенню ознак підприємництва і його відмінностей. На нашу думку, у розробці наукового визначення поняття «підприємництво» не можна орієнтуватися лише на існуючу законодавчу дефініцію, а необхідно оцінювати адекватність законодавчо закріпленого поняття існуючим правовим відносинам і прогнозувати перспективи його розвитку, тобто творити поняття з метою вдосконалення законодавства та вироблення адресного і дійового механізму підтримки і стимулювання діяльності суб'єктів підприємництва на зовнішніх та внутрішньому ринках.

По-п'яте, співвідношення понять «бізнес» і «підприємництво» є різним і дискусійним. Так, С.К. Реверчук виділяє три існуючих підходи у науковій думці до співвідношення цих понять [219, с.46–48]. Перший підхід – це коли відстоюється думка, що «бізнес» поняття ширше, аніж «підприємництво». Сучасні прихильники цієї версії вважають, що бізнес охоплює відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки і задіює не тільки

підприємство, а й споживачів, найманих працівників, державні структури [219,с.47].

Другий підхід визначає поняття «підприємство» ширшим, аніж «бізнес». Пояснення в тому, що бізнес охоплює тільки сферу торгівлі, а підприємство – і виробництво, і обіг. Третій підхід – «підприємство і бізнес» – це однакові, тотожні, синонімічні поняття. Цей підхід завойовує все більше прихильників і на Заході, і в Україні [219,с.47]. Ми теж погоджуємося з таким підходом.

Господарська діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, яка спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цікаву визначеність [217]. Структура господарської діяльності відображена на рис. 1.1.

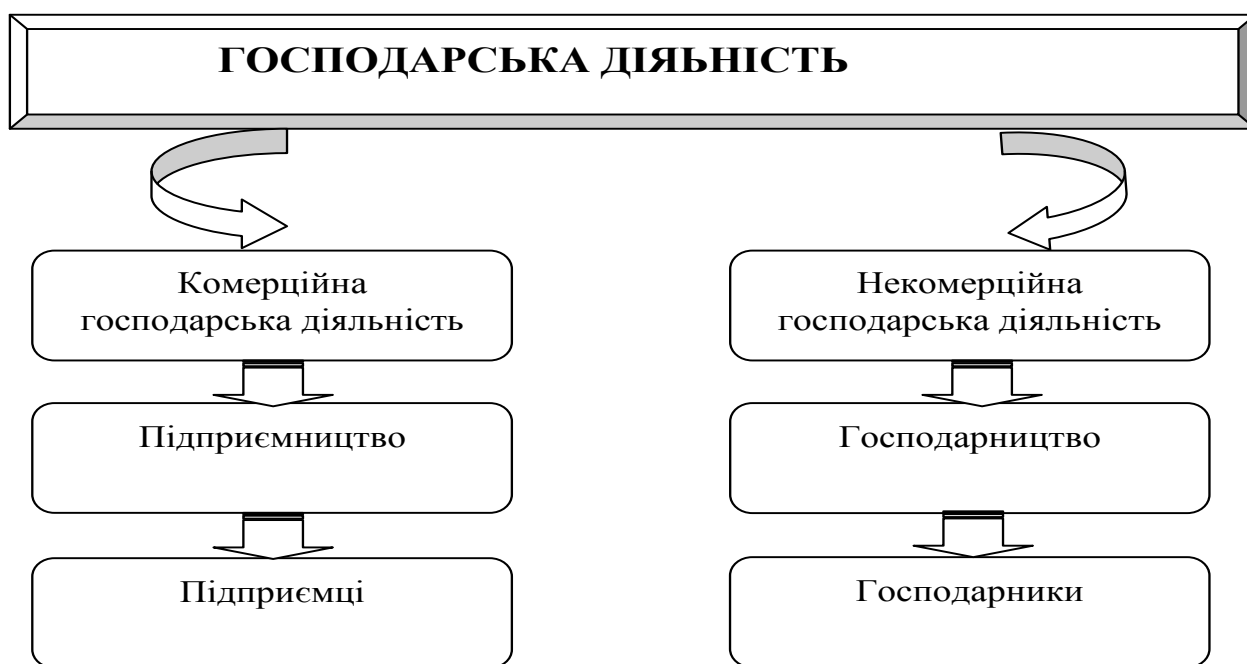


Рис. 1.1. Елементи господарської діяльності в економіці країни [130, с.209]

Господарська комерційна діяльність або підприємництво – це самостійна, ініціативна, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється підприємцями з метою отримання прибутку. Некомерційне господарювання –

це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання не з метою отримання прибутку, а лише на досягнення економіко-соціальних результатів.

Господарська діяльність має будуватися на визначених правилах або принципах, до яких належать [130,с.209]:

- свобода господарської діяльності (у межах визначених законом);
- вільний рух капіталів, товарів та послуг на території держави;
- обмеження державного регулювання господарської діяльності, що зумовлено необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, екологічного захисту населення, прав споживачів та безпеки суспільства і держави;
- захист національного товаровиробника;
- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;
- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини.

Проаналізувавши погляди вчених-економістів різних епох щодо розуміння підприємництва, необхідно відзначити таке:

- підприємництво постійно змінювалось під впливом різних соціально-економічних чинників та потреб суспільства;
- характер підприємницької діяльності, етапи її розвитку і впливу на національну економіку країни залежать від об'єктивних умов, які створює суспільство;
- основними рисами підприємництва виділяються такі: інноваційний характер, ризикованість, оригінальний підхід до ведення справ, самостійність, ініціативність, особиста відповідальність за результати діяльності, орієнтація на одержання прибутку і задоволення соціальних потреб;
- більшість сучасних досліджень підприємництва присвячено висвітленню проблем зниження підприємницького ризику, а також дослідженню рушійних сил, що спричиняють розвиток підприємництва.

Ми вважаємо, що поняття «підприємництво» найкраще характеризується сукупністю його якісних ознак, таких, як: ініціативність та самостійність, ризикованість, творчий та інноваційний характер, систематичність, цільове спрямування на отримання прибутку, юридична та соціальна відповідальність.

За методологією короткого визначення підприємництво – це особлива інноваційна, ризикова форма організації діяльності, яка у відповідних історичних та соціально-економічних умовах забезпечує суспільству необхідну динаміку.

За методологією повного визначення підприємництво – ринкова, систематична, самостійна, інноваційна діяльність, яка базується на вільному виборі фізичних та юридичних осіб щодо виготовлення продукції та надання послуг, спрямована на отримання доходу (у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах), здійснювана від свого імені, під свою матеріальну відповідальність з метою досягнення відповідних цілей. При цьому, підприємництво передбачає матеріальну відповідальність у межах певної організаційно-правової форми підприємства – акціонерного товариства (публічного, приватного), державного, товариства з обмеженою, додатковою, повною відповідальністю, командитного товариства, індивідуального приватного підприємства, кооперативу тощо. Основними цілями підприємництва є такі: стійкий, стабільний розвиток в країні; досягнення успіху; забезпечення високого престижу на ринку і у суспільстві.

Підприємництво передбачає матеріальну відповідальність у межах відповідної організаційно-правової форми підприємства – акціонерного товариства (публічного, приватного), державного, товариства з обмеженою, додатковою, повною відповідальністю, командитне товариство, індивідуальне приватне підприємство, кооператив тощо. Основні цілі підприємництва – це стійкість, стабільність;

Доповнює розуміння підприємництва його класифікація. Класифікація визначається різними чинниками, зокрема, типом власності і видом діяльності, кількістю власників і чисельністю працюючих, характером та складом суб'єктів

діяльності, організаційною формою, масштабом діяльності, галузевою і функціональною спрямованістю.

Одна з важливих ознак – тип власності. Суб'єктами права власності можуть бути: окрема особистість; сім'я; соціальна група; колектив працюючих, населення регіону; населення країни; держава. З огляду на це виділимо – індивідуальне (одноособовий власник), колективне (власником є колектив); приватне (приватна власність), державне, муніципальне, змішане (сукупність власності фізичних чи юридичних осіб та держави), спільне (об'єднання капіталів та майна різних власників, у тому числі іноземних); із застосуванням та без застосування найманої праці.

Залежно від кількості працюючих, обсягу вкладеного капіталу, масштабу діяльності, підприємництво є: велике; середнє; мале.

Залежно від виду діяльності, виділяють:

- виробниче підприємництво (передбачає виробництво матеріальних благ);
- комерційне підприємництво (діяльність щодо сукупності операцій щодо купівлі, продажу, перепродажу товарів та послуг);
- фінансове підприємництво (діяльність, об'єктом якої гроші та різноманітні фінансові інструменти, зокрема цінні папери);
- наукове підприємництво;
- інноваційне підприємництво (діяльність щодо розробки та впровадження новітніх технологій);
- консалтингове підприємництво (представлення зацікавленим особам консультацій, рекомендацій щодо питань управління суб'єктом господарювання, надання допомоги);
- віртуальне підприємництво (із зростанням інформаційних технологій його роль зростає, це діяльність, здійснювана колективом співробітників, які спілкуються винятково електронними засобами, без особистого контакту обмінюються продуктами своєї праці).

За критерієм масштабу діяльності підприємство є місцевим; регіональним, загальнодержавним, багатонаціональним, транснаціональним. При цьому кожен вид підприємства має своїх суб'єктів, які відіграють важливу роль у розвитку економіки країни. Усі суб'єкти, залежно від виду підприємства, мають неоднакові економічні інтереси. Водночас спільними бажаннями є: сприятливий економічний клімат; створення у суспільстві позитивного ставлення до підприємства, налагодження партнерських відносин. У тому числі із владою усіх рівнів.

Головними суб'єктами господарської діяльності (за статтею 55 Господарського кодексу України) є учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, а саме:

- господарські організації – юридичні особи (державні, комунальні та інші підприємства), а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- фізичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані як підприємці;
- філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності.

Суб'єкти господарювання реалізують свою господарську компетенцію на основі права власності, права господарського відання, права оперативного управління та права оперативно-господарського використання майна.

Для розгорнутого визначення сутності «підприємства» необхідно розкрити його функції. У науковій думці по-різному подають функції підприємства, у більшості випадків вони визначаються залежно від виду підприємства. На нашу думку, функція – форма реалізації чи зовнішній прояв якості будь-якого суб'єкта у даній системі відносин. Узагальнюючи наявні підходи щодо них, необхідно наголосити, що функції підприємства

зумовлені завданнями підприємництва, мають об'єктивний характер, є відносно самостійними, є складовими змісту управління підприємництвом.

Різниця між різними видами підприємництва стосується перш за все потенційних можливостей кожного із них реалізовувати ці функції найбільш ефективним способом.

За умови максимальної уваги до економічної сутності підприємництва, назвемо такі його головні соціально-економічні функції, які виділяли видатні економісти-класики.

Р. Кантільйон зробив систематичний аналіз підприємництва. Він розглядав його як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик. У перших своїх теоретичних дослідженнях підприємницької діяльності Р. Кантільйон дав визначення підприємця, як людини, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів [286, с.29,31].

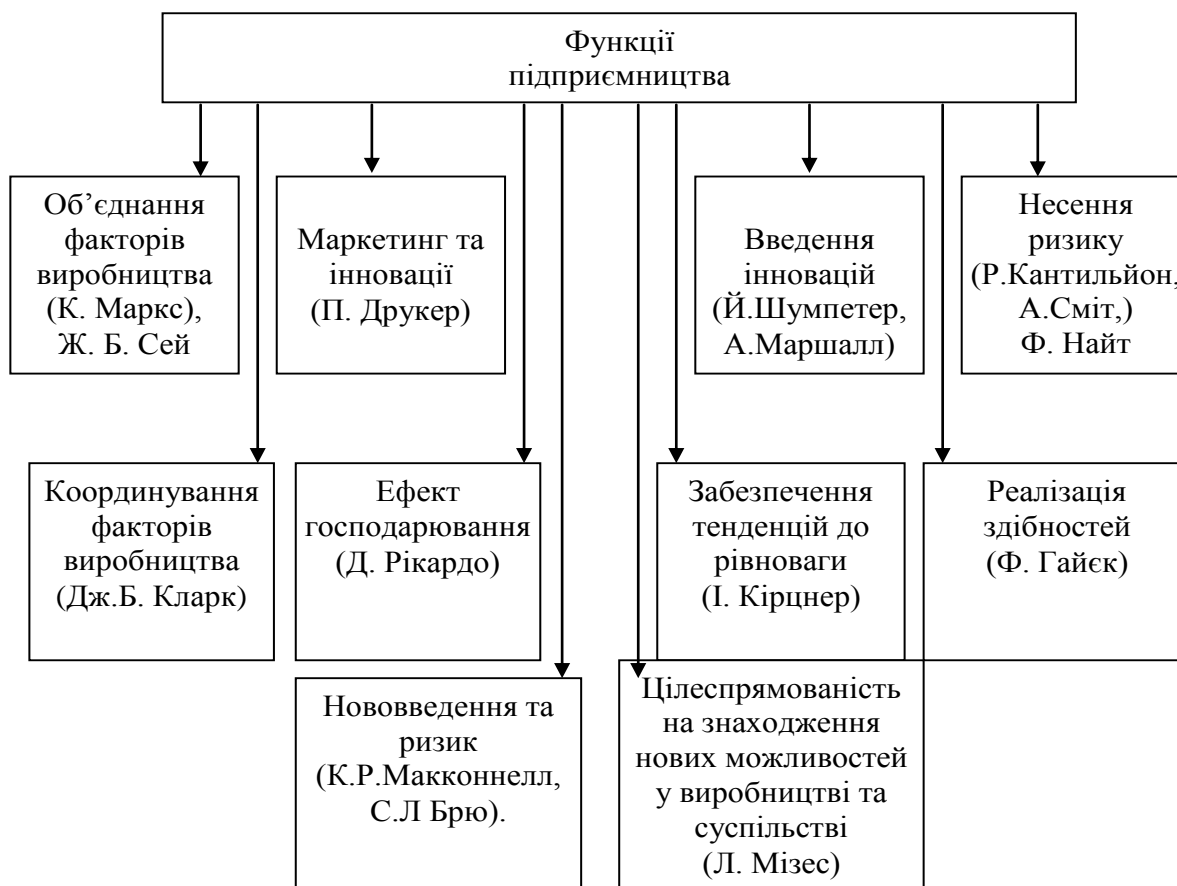


Рис. 1.2. Функції підприємництва в концепціях видатних економістів [118, с.6]

Класики політекономії А. Сміт і Д. Рікардо розглядали підприємницьку діяльність лише в контексті діянь ринкового механізму саморегулювання. Однак поглиблене дослідження нових економічних відносин змушувало аналізувати розвиток економіки як її кругообіг. А. Сміт, характеризуючи роль підприємництва, відзначив, що підприємництво, переслідуючи свої власні інтереси, часто служить інтересам суспільства. Підприємця він трактував як власника, пов'язував підприємницьку діяльність передусім із власним інтересом (особистим збагаченням), у процесі реалізації якого підприємець сприяє найефективнішому задоволенню потреб суспільства. У праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» А. Сміт характеризує підприємця як власника капіталу, який заради реалізації певної комерційної ідеї та одержання прибутку, йде на ризик. Підприємець сам планує і організовує виробництво, реалізує вигоди, пов'язані з поділом праці, розпоряджається результатами виробничої діяльності [235, с.556–566]. Д. Рікардо вважав, що підприємець є лише інвестором, тобто звичайним капіталістом, а його діяльність виступає обов'язковим елементом ефективного господарювання [220, с.86].

Ж.Б. Сей включав у функцію підприємця поєднання факторів виробництва – капіталу та праці, а самого підприємця називав економічним агентом, який комбінує фактори виробництва. Сей визнавав активну роль підприємців у створенні продукту. Він вважав, що підприємець повинен володіти такими якостями, як здоровий глузд, знання людей, вміння правильно оцінювати важливість продукту, володіти талантом управління тощо. Сей визначав підприємництво як оперування трьома факторами виробництва – вилучення їх в одному місці, де вони дають малий дохід та переміщення їх і нова комбінація в іншому місці, де вони дають більший дохід. Його визначення можна застосувати до будь-якої галузі або сфери діяльності: торгівлі, промисловості, кредитування тощо [241, с.57]. Не випадково сьогодні всяке теоретичне дослідження підприємництва не може обійтись без посилань на Сея.

Ф. Найт глибоко дослідив такі категорії, як ризик і невизначеність, підкреслюючи різницю між ними. Ризик, за Ф. Найтом, являє собою об'єктивну вірогідність того, що те чи інше явище відбудеться і може бути визначене кількісно. Разом з тим, є невизначеність, яка означає, що дохід можна отримати, однак вірогідність такої події неможливо виміряти і підрахувати. Основною рисою підприємця Найт визначає вміння долати конкуренцію [179, с.261].

Нове усвідомлення значення і ролі інституту підприємництва розпочалося на рубежі XIX і XX ст.ст., коли дослідники змінили уявлення про підприємця, збагнувши значення творчих новаторських засад цього виду діяльності для економічного зростання. Розвиток системи кредитних відносин остаточно роз'єднав поняття «власник» і «підприємець» у провідних сферах індустріального суспільства. А. Маршалл першим додав до трьох класичних факторів виробництва (землі, капіталу, праці) четвертий – організацію (або згодом підприємницький хист). Особливо підкреслювалась активна роль самого підприємця, інноваційна спрямованість його діяльності, застосування нових машин і технологічних процесів. А. Маршалл ототожнював підприємництво з менеджментом. Він наголошував на інноваційному компоненті та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів. А. Маршалл вважав, що підприємництво служить для задоволення людських потреб, він характеризував підприємця та бізнесмена як людей, котрі «ризикують» або «беруть на себе ризик», вони «з'єднують необхідний для підприємства капітал та працю» або «конструюють» загальний план підприємства та здійснюють над ним контроль. А. Маршалл розглядав бізнесменів, з одного боку, як висококваліфікованих людей, з іншого – як посередників між працівниками фізичної праці та споживачами [164, с.375,377].

Подібне розширене тлумачення суті підприємництва та функцій підприємця є характерним також для Дж. Б. Кларка. У своїй праці «Розподіл багатства» він наголошує на такій функції підприємця, як координування факторів виробництва [112, с.11].

Своєрідно трактував роль підприємця К. Маркс, який пов'язував його з глибинними підвалинами капіталістичного способу виробництва – відносинами власності. Дослідження руху позичкового капіталу, коли власність на капітал «цілком відокремлюється від функції в дійсному процесі відтворення» [163, с.446], дозволили визначити відмінності привласнення в процесі розвитку економічних відносин. Грошовий капіталіст привласнює проценти на підставі того, що він є власником певної суми грошей, а функціонуючий капіталіст (підприємець), здійснює привласнення у формі підприємницького доходу.

У кінці ХІХ ст. чітко постала необхідність розмежування підприємця і капіталіста. Нові методи корпоративного фінансування викликали до життя швидке зростання кількості компаній, де капіталісти вже не виступали як підприємці, а підприємці – як капіталісти. Спочатку переважаючим типом був власник-менеджер. Проте ставало дедалі очевиднішим, що між цими двома функціями немає автоматичного взаємозв'язку. Економісти намагалися якомога чіткіше провести розмежування підприємця і капіталіста, але натрапляли на певні теоретичні труднощі, оскільки капіталіст бере на себе відповідальність, ризикує, а підприємець – ні.

Особливе місце в розробці теорії підприємництва мають праці австро-американського економіста Й. Шумпетера. Він характеризував підприємницьку діяльність в здійсненні нових комбінацій факторів виробництва чи обігу, а також різноманітні інноваційні процеси, спрямовані на досягнення більш високих результатів виробничо-господарської діяльності. У центр своєї теорії економічного розвитку Й. Шумпетер поставив підприємця, в якому втілені принципово нові підприємницькі риси, що стали рушієм економічного й науково-технічного прогресу в ХХ ст. На думку Шумпетера, зміст підприємництва розкривається в таких основних його функціях: реформування і докорінна перебудова виробництва через здійснення нових комбінацій щодо техніки і технології, створення нових товарів, освоєння нових ринків, джерел сировини; підприємництво є функцією будь-якої економічної системи,

виконання якої необхідно поєднувати з науковими розробками, маркетингом та іншими функціями; виконання функцій підприємництва залежить від господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, види, мотивацію. На думку цього вченого, підприємництво не є професією, а підприємці утворюють особливий клас тільки в тому розумінні, що дослідник може при класифікації виділити їх в окрему групу [281, с.169]. Зрозуміло, підприємці є господарськими суб'єктами. Однак в ті часи було важко робити різницю між капіталістом і підприємцем.

Неординарні роздуми щодо підприємництва притаманні американському економісту П. Друкеру, який стверджував, що основу підприємництва становить не будь-яка форма бізнесу, а різні інновації як реалізація нових комбінацій виробничих факторів щодо створення нових видів товарів та послуг і нових технологій, використання з цією метою нових ресурсів, джерел і форм фінансування, освоєння організаційних та управлінських нововведень, а також проникнення на нові ринки збуту, нові галузі та сектори економіки. Основними мотивами підприємницької діяльності, за Друкером, є привласнення грошей (підприємницького доходу), здобуття влади, визнання, допитливість, прагнення по-новому розподілити та використати рідкісні ресурси, створити нові цінності. П. Друкер писав, що «для того, щоб створити підприємство, яке б сприймалося як повноцінне функціонуюче підприємство, повинна бути включена оцінка виконання інноваційних заходів. Підприємництво стає конкретно діючим тоді, коли може бути вимірний та оцінений результат нововведення» [74, с.209,211,213]. На думку П. Друкера, ефективністю підприємства є порівняння загальної ефективності інноваційних заходів із відповідними цілями та досягнутими показниками ринку й результатами всієї виробничо-господарської діяльності підприємництва.

П. Друкер вважає, що будь-якому підприємству притаманні дві основні функції, це – маркетинг та інновації. Він стверджує, що маркетинг – це відособлена, унікальна функція підприємництва [75, с.50]. Друга функція – це інновація, тобто пропозиція більш якісних, дешевих товарів, робіт та послуг.

Підприємство виступає специфічним елементом економічного зростання, розширення та змін [75, с.51]. За його словами, підприємству зовсім не обов'язково ставати більшим, але дійсно необхідно ставати кращим. Бізнес, на його думку, створюється та керується людьми, а не «економічними факторами» [75, с.47]. Для того, щоб з'ясувати, що таке бізнес, необхідно визначити його мету і ця мета повинна знаходитися за межами самого бізнесу. Існує єдине визначення мети бізнесу – створити споживача. Сутність бізнесу визначає не виробник, а його споживач [75, с.49].

Дещо інакше розглядав суть підприємництва Ф.А. Гайєк, який визначав у підприємницькій діяльності два основні фактори: організаційно-господарську новизну у суспільному виробництві та економічну підприємницьку свободу. Він пов'язував підприємництво передусім з економічною свободою, яка дала змогу людині раціонально використовувати свої здібності, знання, інформацію і доходи. За словами Ф.А. Гайєка «свобода підприємництва відкрила дорогу для використання нових знань, все стало можливим, тільки б найшовся підприємець, який готовий діяти на свій страх і ризик, вкладаючи свої кошти в ті чи інші задуми. Лише з цієї миті починається інтенсивний розвиток індивідуалізму, стале освідомлення принципу свободи всіма суспільними класами та систематичне поширення ідеології підприємництва» [260, с.20].

Представник новоавстрійської школи Л. Мізес ініціював нову хвилю досліджень теорії та практики підприємництва. На його думку, ринковий процес неможливо відділити від механізму конкуренції, в центрі якої – як процесу пошуку нового, що супроводжується невизначеністю результатів, – стоїть підприємець. За Л. Мізесом підприємницька функція полягає у визначенні сфер застосування факторів виробництва. Підприємець, на його думку, це людина, яка знаходить цим факторам виробництва застосування. При цьому ним керує виключно інтерес отримання прибутку та придбання матеріальних благ. Але він може обійти закони ринку. Підприємець може досягти максимального ефекту шляхом найліпшого обслуговування споживачів, при цьому його прибуток буде залежати від підтримки його

споживачами. Про підприємця Л. Мізес писав: «підприємець – це завжди спекулянт. Це людина, що має справу з невизначеними обставинами майбутнього. Успіх підприємця чи невдача залежать від точності передбачування невизначених подій. Якщо він не зможе зрозуміти, чого слід очікувати, то він приречений. Єдиним джерелом, з якого виникає підприємницький дохід, є його здатність краще, ніж інші, прогнозувати майбутній попит споживачів» [168, с.274].

До найбільш цікавих сучасних представників австрійського підходу до проблеми підприємництва слід зарахувати американського дослідника І. Кірцнера. За його теорією, основна роль підприємця – досягти такого регулювання системи, здійснити таку її підготовку, яка б забезпечила рух ринків до стану рівноваги, тобто підприємець являє собою «зрівноважувальну силу, а не навпаки» [111, с.22].

Велику роль у розробці теорії підприємництва відіграв німецький соціолог М. Вебер. У праці «Протестантська етика і дух капіталізму» (1905 р.) він відтворив «ідеальний тип» підприємця з «яскраво вираженими етичними рисами». М. Вебер розглядав раціонально поставлене підприємництво з подоланням багатьох труднощів і перешкод. Тому він наділяв нових підприємців надзвичайною силою характеру, здатною вберегти їх від економічного й морального краху. Підприємництво в цілому Вебер розглядав як спосіб життя, «при якому людина існує для діла, а не діло для людини» [32, с.117].

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю підприємницькі здібності визначають як «здібності людини використовувати певне поєднання ресурсів для виробництва товару, приймати послідовні рішення, створювати нововведення та йти на ризик» [160, с.51].

Розвиток економіки минулого століття переконливо свідчить: альтернативи ринковій економіці немає. Її головна рушійна сила – підприємництво, а підприємець – ключова фігура виробничих відносин вільного ринку.

Проаналізувавши в історичному ракурсі дослідження різних авторів, які пов'язані із визначенням сутності підприємницької діяльності, ми дійшли таких висновків:

- підприємництво як форма господарювання постійно змінювалась під впливом різних соціально-економічних чинників і потреб суспільства;

- характер підприємницької діяльності, етапи її розвитку і вплив на національну економіку країни залежать від об'єктивних умов, які створює суспільство;

- цивілізовані країни світу надають велику увагу розвитку підприємницької діяльності, створюючи для цього структури управління, підтримки та сприяння найбільш доцільними з точки зору держави методами;

- більшість сучасних досліджень підприємництва присвячена висвітленню проблем, зниження підприємницького ризику, а також дослідженню рушійних сил, що спонукають людину братись за ризиковану справу, розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності підприємництва.

Отже, проведений аналіз концептуальних підходів до визначення суті підприємництва як особливого виду діяльності дозволяє стверджувати: поки що не розроблено чітких методологічних засад щодо вивчення підприємництва як предмета та об'єкта економіко-теоретичного дослідження. В цьому зв'язку потреба в науковому осмисленні практики підприємництва стає дедалі актуальнішою. Аналіз зарубіжної і вітчизняної літератури з теорії та практики підприємництва показує, що визначаючи його економічну суть, доцільно відштовхуватись від характеристики категорії «підприємець».

1.2. Умови і чинники розвитку підприємницького сектора в економіці України

Підприємництво в залежності від історичних, соціально-економічних, національно-культурних, політичних, ідеологічних чинників формувалося у результаті роздержавлення, денаціоналізації чи приватизації державних підприємств, чи приватними юридичними та фізичними особами. В Україні

становлення та розвиток підприємництва також залежало від вказаної сукупності умов, чинників, що визначало особливості його функціонування.

Для становлення та розвитку вітчизняного підприємництва характерна сукупність таких умов та чинників, які мали різний вплив. За авторським підходом виділимо такі групи:

- перша – це базові інститути відкритої ринкової економіки. Сюди ми відносимо: інститут приватної власності, інститут конкуренції, інститут вільного підприємництва;

- друга група – це державні, приватні, громадські організації, установи, об'єднання, які обслуговують інтереси суб'єктів підприємництва й забезпечують їхню діяльність, сприяючи підвищенню її ефективності. Власне, вони формують ринкову інфраструктуру підприємництва;

- третя група – це інститут права, корупції, довіри, культури.

Інститути відкритої ринкової економіки нами розглядаються як обмеження, які включають в себе заборону на здійснення певних видів діяльності, і як умови, згідно з якими необхідно функціонувати на ринку, тобто «як правила гри». Формування інститутів відкритої ринкової економіки в Україні розпочалося із розпадом командно-адміністративної системи управління господарством. Ці інститути знайшли свій прояв у базових інституціональних процесах, таких, як: приватизація, демонополізація, лібералізація. Завдяки наявності таких процесів в Україні почало відроджуватися підприємство і, використовуючи свій потенціал, почало завойовувати іноземні товарні ринки.

Проте інституціональна політика, основною метою якої є забезпечення логічного та поступального проходження інституційних процесів, є однією з найслабших ланок у комплексі української політики ринкових реформ. Ця слабкість пояснюється не лише відносно не вигідними стартовими умовами, але, в більшій мірі, хаотичністю самої інституціональної політики, яка проводилася, починаючи з 1991 року.

Механізм дії інститутів відкритої ринкової економіки на розвиток підприємництва проявляється у таких аспектах.

Запровадження інституту вільного підприємництва в Україні відбулося із прийняттям основ підприємницького законодавства (законів України «Про власність», «Про підприємство», «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства» тощо). Завдяки цьому всім економічними агентам, незалежно від форм власності і способу організації діяльності, було надано права на здійснення підприємництва в будь-яких не заборонених законом формах і з будь-якими іноземними контрагентами. Відбулася заміна дозвільної системи (системи надання дозволів), яка була невід'ємним атрибутом державної монополії на систему регулювання такої діяльності.

Чинне законодавство проголошувало створення рівних можливостей для суб'єктів підприємництва та умов для конкуренції та ліквідації монополізму. Ці принципи були несумісними із старою фінансово-бюджетною системою, схемами валютного регулювання, нерозвиненою банківською структурою, з відсутністю ефективних механізмів державного контролю. Українська економіка виявилася слабо підготовленою до прискореної лібералізації зовнішньоторговельних відносин.

В умовах фактичної відсутності державного регулювання підприємництва за допомогою податкових, митних, кредитних та інших ринкових інструментів (для ефективної дії яких необхідно проведення протягом довгого періоду часу відповідних інституційних перетворень в системі державного управління) стала реальністю хаотична, спонтанна трансформація структури підприємницького середовища, яка аж ніяк не відповідала національним пріоритетам розвитку.

Заходи з розвитку вільного підприємництва органічно повинні бути доповнені заходами з демонополізації діяльності. Власне, ці заходи є прямими наслідками великої свободи підприємництва, яке свідчить про наявність відносно вільного входження в ринок нових суб'єктів діяльності, що створює організаційно-економічну основу для розвитку конкуренції у вказаній сфері. Запровадити в

дію заходи з демонополізації підприємництва можливо лише при належному функціонуванні **інституту конкуренції**. У сучасних умовах розвитку конкуренція є головною ознакою, необхідним та важливим елементом сучасної економіки. Термін «конкуренція» походить від латинського слова *concurere*, що означає зіштовхування [86, с.818].

Найчастіше конкуренцію пояснюють як боротьбу між суб'єктами підприємництва для досягнення поставлених фінансово-економічних результатів та цілей.

Основними функціями конкуренції, які визначають її роль у підприємстві, на нашу думку, є такі: регулювання – для того, щоб перемогти, суб'єкт підприємництва повинен виготовляти товар, якому надає перевагу споживач; мотивації – підприємець, що пропонує кращу за якістю продукцію або виготовляє її з меншими витратами, одержує винагороду у вигляді прибутку; розподілу – конкуренція дозволяє розподіляти прибуток серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їх ефективного внеску; контролю – конкуренція обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства.

В Україні становлення інституту конкуренції має своєрідний характер – його формування відбувалося за умов реформування монополізованої одержавленої власності, за відсутності основних інститутів ринку, ринкової інфраструктури, чіткого законодавчого та нормативного забезпечення. Основними економічними чинниками становлення конкурентних відносин в Україні є:

- монополізація економіки, засади якої були закладені у Державній програмі демонополізації економіки і розвитку конкуренції, що була прийнята Верховною Радою України у грудні 1993 р. В ній поряд із структурними засобами демонополізації, які передбачали зміну структури учасників ринку, прогнозувались і більш складні дії, спрямовані на зміну структури відповідних ринків.

- розвиток інституту приватної власності, який є важливим чинником становлення конкурентних відносин, стимулом цивілізованої конкуренції, виявом ініціативи, підвищення продуктивності та добробуту.

- лібералізація зовнішньоекономічної діяльності як основа та стимул розвитку конкуренції на внутрішньому ринку. Проникнення імпорتنих товарів змушує виробників удосконалювати технологію, підвищувати якісні характеристики продукції, шукати методи реалізації, знижувати ціни та витрати виробництва. Усунення чи надмірне зменшення імпорту всередині країни спричиняє високий рівень монополізації виробництва, низьку якість продукції та високі ціни на неї.

Конкуренція суттєво впливає на структуру та динаміку вітчизняного експорту, її посилення між вітчизняними виробниками збільшує експорт – один із найважливіших чинників економічного зростання. Жорстка конкуренція на вітчизняному ринку слугує випуску конкурентоспроможної продукції на світових ринках, сприяє налагодженню контактів з потенційними клієнтами, самостійному прийняттю рішень щодо експорту, дослідженню нових іноземних ринків.

Розвиток підприємництва неможливий без існування **інституту приватної власності**. Завдяки його функціонуванню пробуджується мотивація до пошуку найкращого способу використання майна, легко реалізуються вимоги вільного переходу від одного ринкового суб'єкта до іншого, обмежуються можливості державного втручання в господарські процеси.

Структура власності може бути представлена співвідношенням різних її форм, однак традиційно виділяють державну і приватну власність, розглядаючи їх як чинник функціонування суб'єктів підприємництва. Дискусійним і залежним від специфіки соціально-економічних відносин кожної окремої країни є питання співвідношення різних форм власності, її структури. Залежно від внутрішнього і зовнішнього середовищ розвитку країна обирає той чи інший варіант структури власності. Беззаперечним є факт, що для успішного

функціонування і розвитку економіки країни необхідною є наявність різноманітних форм власності.

На нашу думку, приватна власність відіграє виключно важливу роль у розвитку підприємництва. У їх взаємовідносинах існує певний взаємозв'язок – чим більш розвинутою і захищеною є приватна власність, тим більш розвинутим і захищеним є підприємництво. І навпаки, чим менш виразна роль приватної власності в економічному житті суспільства, тим менш розвинутим є підприємництво.

Високий рівень розвитку приватної власності породжує нові форми підприємництва, засновані, наприклад, на електронних носіях (віртуальне підприємництво). Таким чином, корпоратизація та приватизація як інституційні чинники розвитку ефективної діяльності є важливими структурними елементами, без яких значно розширена свобода підприємництва характеризується суттєвими структурними викривленнями.

В Україні політика приватизації є нерациональною, в результаті якої за роки з початку перехідного процесу до сьогодні так і не почали з'являтися ефективні власники, які володіють потенціалом створення конкурентоспроможних виробництв товарів і послуг. І хоча в Україні приватизація здійснюється досить високими темпами, однак якість приватизаційного процесу залишається низькою.

З початку процесу приватизації на 1 січня 2012 року в Україні реформовано 12760 об'єктів, з яких більше, ніж три чверті (98481 об'єкт) належали до комунальної форми власності, інші – до державної [96].

Існуюча модель приватизації з домінуванням механізмів викупу підприємств колективами їхніх працівників або придбання їхніх акцій багатьма дрібними інвесторами за приватизаційні сертифікати сприяла розпорошенню відповідальності за результати післяприватизаційної діяльності. Вона скоріше в Україні набрала форми роздержавлення (фактично розпорошення, а найчастіше просто розкрадання державної власності), аніж істинної приватизації, пов'язаної з наявною стратегічних інвесторів, радикальним оновленням

управлінських кадрів і методів мікроекономічного управління, корекцією стратегії розвитку підприємств, асортименту послуг і продукції, що випускається. В умовах, коли вище керівництво формально приватизованих підприємств має незначну частку власності в капіталі, але практично необмежений контроль над всіма аспектами їхньої діяльності, вони об'єктивно не схильні до позитивного розвитку.

Успішна приватизація має сприяти вирішенню таких завдань: сформувати ринкові відносини, роздержавити систему управління, відшукати ефективного підприємця та прогресивні механізми управління; полегшити тягар дефіциту державного бюджету і збільшити надходження до нього додаткових коштів; сформувати соціальний прошарок приватних власників як основу економічного устрою; залучити інвестиції для оновлення фондів; організувати фондовий ринок як механізм розподілу та перерозподілу капіталу.

Із викладеного вище матеріалу стає зрозумілим, що базові інститути відкритої ринкової економіки мають визначальний вплив на створення макроекономічних умов функціонування великого, середнього, малого підприємництва та забезпечують активізацію прояву підприємницької ініціативи.

Друга група умов – це сукупність організацій, установ, об'єднань, з допомогою яких стає можливим ефективний розвиток підприємництва. Усі вони у сукупності формують ринкову інфраструктуру розвитку підприємництва. Базові інститути відкритої ринкової економіки та елементи ринкової інфраструктури об'єднуються інституціональною взаємодією, при якій виникнення та розвиток елементів ринкової інфраструктури визначається базовими інститутами, а в свою чергу інфраструктура впливає на еволюцію базових інститутів.

При детальному розгляді ринкової інфраструктури розвитку підприємництва її доцільно поділити на такі структурні складові:

- 1) фінансово-кредитну інфраструктуру;
- 2) організаційно-технічну;

3) інформаційно-аналітичну.

У сучасних умовах надзвичайно важливим для розвитку і успішного функціонування бізнесу є його забезпеченість фінансовими ресурсами. В Україні розвиток підприємництва гальмується через нерозвиненість фінансово-кредитної інфраструктури, яка охоплює: банківські установи, які здійснюють пільгове кредитування суб'єктів підприємництва; кредитні спілки; венчурні фонди і страхові компанії, інвестиційні фонди.

Фінансово-кредитна інфраструктура в Україні розвивається нерівномірно. Найбільш розвинутими є банківські установи, які пропонують за високими процентами низку кредитних послуг. Дещо слабше відбувається популяризація послуг кредитних спілок. Щодо використання послуг страхових компаній, то мало підприємницьких структур використовує страхові послуги, а більше співпрацює із страховиками задля здійснення тіньових операцій, пов'язаних із мінімізацією сплати податкових платежів.

Функціонує в Україні також Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) та Кредитно-гарантійна установа (КГУ). УФПП було утворено у 1991 році (перша його назва Український національний фонд підтримки підприємництва і розвитку конкуренції). За час існування Фонду концептуальні підходи до вирішення спектру проблем державної підтримки підприємництва істотно змінилися від прямої фінансово-кредитної підтримки суб'єктів підприємництва до реалізації соціально спрямованих програм.

Спочатку Діяльність УФПП з дати його виникнення була спрямована на видачу прямих безвідсоткових кредитів малим і середнім підприємствам. Оскільки фінансові можливості фонду були досить обмеженими через недостатнє фінансування державою, то отримати кошти з фонду могло лише невелике коло підприємців. Це викликало конфлікт і корупцію. З 1999 року фонд позбавили державного фінансування. Відтак він почав шукати інші джерела, а саме, кошти від приватизації, добровільні внески фізичних і юридичних осіб та інші кошти. У жовтні 2000 року був прийнятий Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва», в якому

зазначається, що фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малого підприємництва на загальнодержавному рівні здійснює Український фонд підтримки підприємництва [79, с.451].

Наразі фонд не має права на пряме кредитування підприємців, а лише здійснює фінансове адміністрування програми розвитку підприємництва.

У сучасних умовах основними напрямками діяльності Фонду є такі:

- впровадження заходів щодо реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні;

- реалізація регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва (сформовано єдину державну мережу регіональних та міських фондів підтримки підприємництва, за допомогою яких забезпечується пряма взаємодія місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з підприємцями, формується сприятливе середовище для розвитку підприємництва у регіонах);

- впровадження освітніх програм та заходів для суб'єктів малого підприємництва, в тому числі міжнародних;

- інформаційно-ресурсна підтримка в сфері підтримки підприємництва.

Разом з тим, в Україні розпочалося формування системи гарантування кредитів для малого і середнього підприємництва. Початком цього стало створення Кредитно-гарантійної установи (КГУ) Указом Президента України від 20 травня 1999 року №540. Цей заклад є недержавною організацією, головним завданням цієї установи є видача гарантій повернення кредитів, які надаються українськими і іноземними банками інвесторам, спеціалізованим фондам, компаніям для реалізації програм і проектів кредитування і мікrokредитування суб'єктів малого і середнього підприємництва.

На сучасному етапі розвитку реально отримати фінансові ресурси суб'єктам підприємництва, у тому числі малому і середньому підприємству є ще досить проблематично. Не існує спеціалізованих державних кредитно-гарантійних інституцій, які б поповнювали фінансові ресурси малого і середнього підприємництва на пільгових умовах.

На особливу увагу в Україні заслуговують питання підтримки зовнішньоторговельної діяльності малого й середнього бізнесу в залежності від експортної стратегії підприємств та фінансових можливостей держави. У найближчій перспективі необхідно створити такі інституції, які б визначали напрями підтримки цієї діяльності. Необхідно розробити і прийняти законодавчі та нормативні акти, які б регулювали функціонування експортного страхування, регламентували діяльність спеціалізованих установ з фінансування та страхування зовнішньоторговельної діяльності.

Фінансова стійкість та розвиток бізнесу залежить також від рівня розвитку фондового ринку, їхній взаємозв'язок зумовлений тим, що розвинений фондовий ринок надає підприємствам широкі можливості для ефективного використання коштів, а також сприяє надходженню фінансових ресурсів на підприємства для забезпечення нормальної діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Але при цьому виникає проблема, коли інвестору важко визначитися, куди варто вкладати кошти без ризику для себе. Ризик може проявлятися і в тому, що цінні папери виявляться неприбутковими. Тому для зменшення ризику інвестування доцільним є спільне інвестування через інвестиційні фонди. Основні переваги від спільного інвестування для підприємництва такі: сприяння нагромадженню капіталу у найбільш ефективних, конкурентоспроможних підприємствах, спрощення складних рішень для невеликого інвестора з одночасним здійсненням диверсифікації при формуванні інвестиційного портфелю, залучення у діяльність фінансових ресурсів іноземного інвестора.

Не менш важливою для розвитку підприємництва є наявність організаційно-технічної інфраструктури. Складовими цієї інфраструктури є: об'єднання підприємців, різноманітні міжнародні, регіональні асоціації підприємців, торгово-промислові палати, торгові дома, транспортні комунікації та засоби зв'язку.

Слід зауважити, що за роки незалежності суттєво активізувався рух підприємницьких організацій. Так, в Україні налічується кілька десятків

громадських об'єднань, які створені з метою розвитку досконаліших умов функціонування підприємництва. Серед них найбільш активними можна назвати: Спілку малих, середніх і приватизованих підприємств України, Спілку орендарів та підприємців України, Український союз промисловців та підприємців, Асоціацію сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні «Єднання», а також низку організацій, які об'єднують суб'єктів підприємництва за видами діяльності тощо.

Об'єднання підприємницьких структур вигідне і бізнесу, і державі, і суспільству. Воно не є ще одним контролюючим чи наглядовим органом, а такі організації створюються учасниками ринку і їм делегується частина повноважень. Це об'єднання підприємств, які визначають стандарти діяльності та взаємовідносини між ними, підприємствами та клієнтами, встановлюють норми професійної етики.

У підприємстві, залежно від виду об'єднання за принципом участі підприємства поділяться на:

- організації з обов'язковою участю усіх суб'єктів підприємництва;
- організації з добровільною участю суб'єктів підприємництва.

Об'єднання підприємництва за масштабністю є: регіональними, національними, міждержавними, міжнародними.

Метою діяльності таких організацій в Україні мають бути:

- розробка таких правил та стандартів, що дозволять заповнити прогалини у законодавстві;
- заперечення актів та рішень органів влади, що порушують права та законні інтереси суб'єктів підприємництва, здійснення попередньої експертизи нормативних актів органів влади, що містять норми регулювання;
- забезпечення ефективної та прозорої роботи суб'єктів підприємництва шляхом здійснення моніторингу їх діяльності, формування статистичної інформації про їх фінансово-господарську діяльність;
- застосування заходів впливу (дисциплінарних) щодо учасників об'єднання за порушення вимог, правил та стандартів;

- професійне навчання і атестація працівників.

У сучасних умовах функціонування професійних об'єднань суб'єктів підприємництва є домінуючим чинником у формуванні розвиненого бізнесу, такі структури є основою до рівноправного соціального партнерства між бізнес-структурами і державою .

Торгово-промислова палата України діє на підставі Закону України «Про торгово-промислові палати України» від 02 грудня 1997 року №671/97. Торгово-промислова палата сприяє розвитку зовнішньоторговельних зв'язків, надає практичну допомогу підприємцям у проведенні експортно-імпортних операцій, сприяє в організації інформаційного обслуговування підприємництва, встановлює та розвиває зв'язки з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, беруть участь у роботі міжнародних неурядових організацій.

Ще одним елементом організаційно-інформаційної інфраструктури підприємництва можна назвати торгові дома, які вже мають встановлені ділові зв'язки з різними країнами світу у різних сферах діяльності. Таким чином, торгові дома можуть вирішити багато проблем, з якими досить часто стикаються експортери та імпортери-початківці.

Організаційно-інформаційну інфраструктуру доповнюють ще різного роду біржі. В Україні на початок 2013 р. діяло близько 560 бірж середніх: універсальні, товарно-сировинні і товарні, агропромислові тощо [5,с.137]. Ці об'єкти інфраструктури обслуговують як великих виробників, так і суб'єктів малого і середнього підприємництва. Але діяльність малого і середнього бізнесу в більшій мірі залежить від розвитку цих елементів інфраструктури.

Інформаційно-аналітична інфраструктура підприємництва включає такі об'єкти, як бізнес-інкубатори та бізнес-центри. Метою існування цих інститутів інформаційно-аналітичної інфраструктури є надання суб'єктам, особливо малого підприємництва, комплексних послуг: юридичних, консалтингових, інформаційних, з підготовки кадрів, пошуку інвесторів, надання в оренду обладнаних оргтехнікою приміщень тощо. Сама діяльність українських

інкубаторів не дає можливості досягнути бажаних результатів. У першу чергу це пояснюється відсутністю відповідного фінансування. Бізнес-інкубатори здебільшого в Україні існують за кошти міжнародних фондів, програм, грантів, кредитів.

У всьому світі бізнес-інкубатори – це неприбуткові організації, які існують на кошти муніципалітетів чи спонсорів. Тому, держава декларуючи підтримку підприємництва в Україні, повинна частково фінансувати діяльність бізнес-інкубаторів, заохочувати спонсорів та кредиторів до фінансування їхньої діяльності.

Діяльність бізнес-інкубаторів ускладнюється ще й тим, що українським законодавством ще до цього часу невизначений юридичний статус подібних структур, не передбачено жодних пільг в оподаткуванні та кредитуванні тих підприємств, що входять до їхнього складу.

Важливого значення для правильного ведення внутрішньої документації та управління діяльністю підприємства мають аудиторські, бухгалтерські, юридичні та консультативні фірми.

Для підприємництва особливої ваги набирає інформаційне забезпечення. Так, в Україні існує загальнодержавна система науково-технічної і економічної інформації. Регіональні ЦНТЕІ сприяють інтеграції науки, освіти, виробництва та здійснюють інформаційно-методологічну підтримку формування інноваційних структур і пріоритетних напрямів розвитку регіону. На нашу думку, незважаючи на існуючі осередки розповсюдження інформації, все ж необхідно створити державну систему інформації, якою могли б користуватися як малі, так і середні підприємства.

Беручи до уваги досвід розвинених країн світу, ми дійшли висновку, що в Україні потрібно створити спеціалізовані інформаційні структури, подібні тим, що існують за кордоном, які надавали б українським підприємствам таку безкоштовну інформацію: про попит на їхню продукцію; про кон'юнктуру ринку цієї продукції; про умови фінансової підтримки експорту; про правила імпортного регулювання країни потенційного покупця продукції; про

особливості законодавства цієї країни, які мають вагу при укладанні угод; про можливість обміну досвідом в зовнішньоекономічній діяльності та навчання такій діяльності.

Спираючись на погляди Д. Норта, окрім вказаних чинників, розвиток підприємництва залежить й від неформальних інститутів, які формуються з неписаних кодексів поведінки, загальноприйнятих умов, традицій ведення бізнесу тощо. Так, до неформальних інститутів, які впливають (як позитивно, так і негативно) на розвиток підприємництва належать: корупція та лобізм, довіра, ділові відносини, культура і відповідальність тощо.

Корупція поширюється на всі сфери, зокрема підприємництво. Такі дії негативно позначаються на активізації розвитку суб'єктів підприємництва – вони зменшують підприємницьку ініціативу, рівень прямих іноземних інвестицій. Найчастіше вона проявляється як корупційні відносини з органами влади та неформальна плата за їхні адміністративні послуги в тій чи іншій формі.

Нові можливості для системного усунення причин явища корупції у сфері господарювання відкрилися із введенням у дію на початку 2004 року Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». В цьому законодавчому акті закріплено цілий комплекс прав громадян, їхніх об'єднань, аналітичних установ, консультативно-дорадчих органів в процесі розробки, обговорення і прийняття регуляторних актів органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на всіх рівнях. Громадян наділено правом відкритого і безперешкодного доступу до інформації про поточну та заплановану діяльність регуляторних органів, їх наділено правом здійснювати альтернативний аналіз проектів регуляторних актів та альтернативне відстеження результативності діючих регулювань.

Однак ефективна реалізація прав громадян та їхніх об'єднань, передбачених Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарювання», підвищення рівня прозорості й відкритості органів влади, звуження середовища здійснення корупційних дій можливі лише у разі

необхідної фахової підготовки громадських об'єднань підприємців до професійної участі в процедурах державної регуляторної політики. Необхідна також централізована організація й координація збору, узагальнення й надання громадських регуляторних ініціатив та зауважень, моніторингу їх розгляду і врахування, підготовки альтернативних аналізів проектів регуляторних актів та громадського відстеження діючих регулювань.

Систему корупції необхідно розглядати як механізм неформального перерозподілу суспільних благ – можливостей і результатів підприємницької діяльності, що завдає значної шкоди формуванню інститутів держави. Преваги, які створює для суб'єктів відносин система корупції і хабарництва – можливість оперативного подолання адміністративних бар'єрів, безкарного обходження неефективних і необґрунтованих регуляторних норм, доступу на ринок певних товарів і послуг, захисту від свавілля органів державного контролю і нагляду, обходження обтяжливих адміністративних процедур, легальної діяльності в тіньовому секторі економіки та безкарного зменшення оподаткування тощо.

Корупція за ефектом ланцюгової реакції породжує цілий спектр інших системних проблем: знижує ефективність регулюючого впливу на поведінку суб'єктів підприємництва регуляторних актів; породжує некеровану монополізацію ринку й підриває правові основи вільної, добросовісної конкуренції. Корупція дає змогу учасникам корупційних відносин лише ситуативно обходити серйозні проблеми, досягаючи тимчасової стабільності, але не розв'язувати їх; вона, навпаки, стимулює економічну зацікавленість органів влади у збереженні адміністративних і регуляторних бар'єрів, породжує інституційно-структурну нестабільність системи господарювання.

Характерними особливостями поширення корупції в Україні є безпосередня участь вищих посадових осіб за допомогою своїх представників у формуванні монополій за допомогою адміністративних чинників; лобіювання на вищому державному рівні інтересів великого капіталу; тотальний корупційний тиск на підприємців малого й середнього бізнесу. Отже, найбільш

потерпає від корупції саме цей економічний сектор, який є утворюючим фактором формування ринкових, конкурентних відносин.

Довіра належить базовим неформальним інститутам, вона найбільш гостро проявляється у період кризи та актуалізує проблему відновлення довіри до певних суб'єктів підприємництва. Підприємництво є ефективним, якщо йому довіряють економічні агенти, з іншого боку, підприємництво користується довірою лише у тому разі, якщо воно є ефективним. Довіра у підприємстві – ставлення до суб'єктів підприємництва, що виражає міру впевненості у відповідності їхньої поведінки уявленням. Інститут довіри має особливий вплив на розвиток фінансового підприємництва.

Довіра у підприємстві й зокрема, для кожного суб'єкта виникає тоді, коли дотримуються етичних норм ведення діяльності: порядність, професійна компетентність, лояльність, цілеспрямованість, відчуття власної гідності, справедливості тощо.

Розвиток підприємництва у сучасному суспільстві необхідно пов'язувати із культурологічним чинником. У новій парадигмі підприємництва пріоритетами є людські потреби, цінності, організаційна культура. Вона не тільки забезпечує високий престиж підприємству й сприяє підвищенню ефективності виробництва, поліпшенню якості продукції і послуг, а отже й збільшенню прибутків.

По суті, культура підприємництва визначає спосіб спілкування бізнесмена зі своїми клієнтами, партнерами, підлеглими та іншими особами в процесі здійснення власної справи. Культура підприємця відображає відповідну сукупність правил, вимог, знань та вміння поводитися у світі бізнесу.

Призначення культури підприємництва пов'язане із вирішенням двох основних проблем: виживанням у певному соціально-економічному середовищі і забезпеченням внутрішньої інтеграції для досягнення поставлених цілей. Необхідна також інтеграція культури підприємства і культури всіх його працівників. Культура підприємництва потребує уміння так організувати його виробничу і комерційну діяльність, щоб успіхи в бізнесі поєднувалися зі

створенням таких умов, за яких робітники були максимально задоволені працею. Отже, залежно від галузі, регіону, історії підприємства, людей кожне підприємство має свою культуру.

Основні чинники, що впливають на культуру підприємства: цілі підприємства; основні його цінності й ідеї; прийняті на підприємстві стандарти і правила; діючі і неформальні канали комунікацій та ін. Елементи підприємницької культури формуються як під впливом досвіду діяльності підприємства, так і в результаті установок його лідерів.

Культура є стимулятором до економічного успіху, який визначається багатьма параметрами. Серед них: здатність підприємця нарощувати ресурсний потенціал, своєчасно здійснювати технологічні прориви, сприяти гармонізації у взаємовідносинах всіх суб'єктів підприємницького середовища.

Культура ведення самого бізнесу є наслідком як культури підприємця, так і культури його взаємовідносин. Корпоративна культура формує правила взаємовідносин підприємців на ринку на основі не юридичної, а моральної відповідальності. Тому актуальною для підприємництва є соціальна відповідальність. У економічно розвинутих країнах соціальна відповідальність та етика бізнесу займають вагоме місце, хоча мало регламентуються законодавством. Соціальна відповідальність – це діяльність суб'єкта підприємництва, спрямована на благополуччя суспільства на добровільних засадах, а не за вимогами закону. Соціальну відповідальність у підприємстві необхідно відстежувати у трьох головних площинах: у взаємовідносинах суб'єкта підприємництва з державою; у виконанні соціальних зобов'язань перед своїм персоналом; у взаємовідносинах із партнерами та суспільством загалом. Етичні норми та соціальна відповідальність підприємництва формуються відповідно до політичних, релігійних пріоритетів.

Визначальним чинником функціонування підприємництва є інститут права. Створена належна правова база функціонування підприємництва гарантує захист законної діяльності. Правові передумови підприємництва

ґрунтуються на законодавстві і нормативних актах, розроблених у країні. Останні мають визначити для усіх учасників ринкових відносин однакові «правила гри», тобто надати однакові права і повну економічну свободу, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта за винятком законодавче обумовлених випадків. Отже, йдеться про те, що підприємці можуть діяти самостійно, вільно в межах закону. Зі зміною умов економічного та соціального життя змінюються закони, «правила гри», а отже, і поняття «самостійно» і «вільно» наповнюються новим змістом.

В Україні, починаючи з 1988 року, правову базу розвитку підприємництва послідовно формували закони «Про кооперацію СРСР», «Про індивідуальну трудову діяльність», потім Закони України «Про підприємництво» (1991 р.), «Про власність» (1991 р.), «Про підприємства в Україні» (1991 р.), «Про господарські товариства» (1991 р.). Ці закони визначали загальні правові, економічні та соціальні зсади, умови здійснення підприємницької діяльності, а також створили правові основи державного регулювання та підтримки підприємництва, відносини суб'єктів підприємництва та держави. З метою подальшого вдосконалення правової бази розвитку підприємництва прийнято низку законодавчих та нормативних актів. Це: «Господарський кодекс України», «Цивільний кодекс України», «Про акціонерні товариства», «Про захист економічної конкуренції» тощо [5, с.145–146].

Таким чином, проведений аналіз сукупності чинників, які впливають на розвиток підприємництва дають підстави стверджувати, що в Україні відбулися певні інституційні зміни, які визначили побудову сучасного підприємництва. Для подальшого успішного розвитку вітчизняного підприємництва необхідно здійснювати правовий, фінансовий, законодавчий захист національних підприємств, стимулювати їх експортну діяльність.

1.3. Економічна природа витрат підприємництва

Важливим фактором діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва, навколо якого зосереджена основна увага власників, керівників різних рівнів управління, контролюючих органів, є витрати. Витрати обмежують прибуток підприємства, є основою ціноутворення, визначають можливість використання цінових методів у конкурентній боротьбі.

Економічне розуміння витрат базується на проблемі обмеженості ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання. Застосування ресурсів у одному виробничому процесі виключає можливість їхнього використання за іншим призначенням. Тому, вибір конкретних ресурсів для виробництва якогось товару означає неможливість виробництва альтернативного товару. Економічні витрати будь-якого ресурсу, що застосовується у виробничому процесі, дорівнюють його цінності при найкращому з усіх можливих варіантів використання [120, с.252].

Витрати як явище і процес заявили про себе ще в епоху Античності. У ті стародавні часи дрібні виробники і торговці, щоб досягти власного збагачення, намагались порівнювати суму отриманих доходів із сумою понесених витрат.

А Ксенофонт радив рабовласникам дотримуватись своєї мінімаксової стратегії збагачення: надавати рабам якомога меншого заробітку, а вимагати від них якомога більше продуктів [120, с.253].

Діяльність підприємництва пов'язана з витратами матеріальних, трудових, грошових та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування, сортування, пакування та реалізацію товарів. Витрати пов'язані зі створенням нової вартості, різними формами капіталу, прибутком, тому вони безпосередньо визначають можливість функціонування підприємства. Витрати у підприємницькій діяльності посідають одне з головних проблемних питань теоретичного та практичного характеру. Питання економічної сутності витрат ще досі залишається не дослідженим, оскільки дотепер немає одностайної думки щодо трактування цього терміну. Найбільша

полеміка в економічній літературі розгорнулася щодо правомірності та необхідності вживання термінів «витрати» та «затрати».

Розглянемо детальніше сутність категорії «витрат» з точки зору історичного розвитку, поглядів вітчизняних та зарубіжних учених, трактування різних літературних джерел.

Знання про витрати мають свою історію, еволюцію та етапи становлення. Досліджуючи наукові джерела, можна виокремити п'ять етапів розвитку знань про витрати [119, с.43]:

- перший етап – необхідність відстежування, обліку та контролю витрат на господарському та державному рівнях була обумовлена господарськими потребами та виникла у стародавньому світі (XXVII – IV ст. до н.е.). У Єгипті (2500 р. до н.е.) використовувались кошториси і контроль за їх виконанням, нормуванням та складались письмові звіти про витрати. У Вавилоні (2200 р. до н.е.) використовувались зведені наряди на виконання робіт, розподіл витрат на заробітну плату за видами робіт та категоріями робітників, здійснювалось нормування витрат. Норми витрат визначались розрахунково-дослідним шляхом і охоплювали основні ресурси населення. У документах фіксували використання сировини, витрати робочого часу у людино-годинах, кількість продукції. Облікові одиниці були різноманітними. Дані промислового обліку тих часів показують, що калькуляцій не існувало, а результати господарської діяльності визначались у цілому шляхом порівняння всіх витрат зі всіма доходами [236, с.24]. У XV ст. до н.е. в Єгипті почали застосовувати державне рахівництво: ведення облікових книг та складання звітності за державними доходами та видатками [6, с.4];

- другий етап – у Греції (III ст. до н.е.) було покладено початок основам складання фінансової звітності, яка ґрунтувалась на паралельному відображенні доходів та витрат від різних видів діяльності. Облік проводили у вигляді хронологічних записів. Звітність за хронологічним реєстром за допомогою рекапітуляції (систематичного рознесення всіх хронологічних записів) привела до появи нового методу – рахунку. В даному періоді також відбувалось

нормування витрат та доходів. В Афінах працювали спеціальні чиновники та контролери, до обов'язків яких входило ведення обліку та складання звітів про доходи та видатки держави. Про те, що в стародавні часи відслідковували і обліковували витрати, свідчить Біблія, де в книзі «Вихід» перелічені всі витрати на будівництво скинії заповіту [100, с.10]. Одним з основоположників наукової економіки є Ксенофонт, автор трактату «Ойкономія» («Про домашнє господарство»). Однак, справжнім титаном економічного вчення античності є Арістотель, який вважав ідеалом господарства – натуральні замкнені господарські системи, в яких використовувалася праця рабів. Багатство сприймалося як сукупність продуктів та предметів, які вироблені в цих господарствах. Оптимальним способом досягнення багатства в часи античності вважалося загарбання нових територій і рабів з подальшою раціональною організацією їх праці, тобто виникало питання про зменшення витрат предметів праці шляхом раціонального їх використання. В Римській імперії також приділяли увагу проблемі сутності та визначення факторів, за допомогою яких можна знизити витрати. Римський вчений Варрон виклав свої погляди у трактаті «Про сільське господарство», в якому він шукає шляхи зміцнення економіки за рахунок зростання інтенсивності виробництва, удосконалення методів експлуатації рабів, використання матеріальної зацікавленості, що в результаті підвищує прибутковість рабовласницьких господарств, зростання ефективності виробництва [247, с.382]. У «Законах Ману» містяться постанови про порядок здійснення державних витрат. Радник індійського царя у трактатах «Артхашастра» писав, що ціна товару на ринку складалася з витрат на виробництво та з торгівельних витрат. Сюнь-цзи вважав, що основним принципом економічної політики держави повинна бути економія у витратах. У трактатах «Землеробство» М. Порцій радив власникам маєтків мати менше обладнання, щоб не робити зайвих витрат [283, с.15]. Проаналізувавши наведені історичні факти, відзначимо, що в обліку витрат було здійснено певний поступ, але при цьому існувало ще багато нерозкритих облікових

таємниць, оскільки не було рахунків витрат, не велись оборотні відомості, не узагальнювались дані балансу [27, с.454].

Отже, на перших двох етапах розвитку чіткого визначення категорії витрат не існувало. За витрати вважались ресурси, які були використані у процесі господарської діяльності (праця, матеріали) і були об'єктом обліку на державному рівні;

- третій етап – в економічній науці виникли дві основні теорії, в основі яких перебуває показник витрат: трудова теорія вартості та теорія граничної корисності. Всі інші теорії того періоду були модифікаціями цих двох теорій. Засновником трудової теорії вартості вважають В. Петті та П. Буагільбера.

В. Петті підійшов до проблеми визначення вартості з позиції пропорційного обміну, що визначається витратами праці на виробництво товарів та залежить від її продуктивності в різних галузях. В подальшому трудова теорія вартості отримала свій розвиток в працях класиків політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Зокрема, А. Сміт сформулював три концепції, відповідно до яких вартість:

- визначається, як витрачена на виробництво товару праця;
- праця, що купується, тобто кількість чужої праці, яку товаровиробник може отримати в обмін на власну працю;
- сума доходів (заробітна плата, прибуток, рента).

А. Сміт ввів поняття абсолютних витрат. Д. Рікардо притримувався дещо іншої думки: «Під витратами я незмінно розумію заробітну плату і прибуток. У витратах виробництва не міститься рента» [220, с.113–114]. Він, також зазначав, що у вартість виробленої продукції входить не лише праця, затрачена на її виробництво, але й засоби виробництва. Також Д. Рікардо розробляв теорію порівняльних витрат [220, с.113–114]. Пізніше теорія трудових витрат була витіснена теорією витрат виробництва, відповідно до якої кількість праці є лише одним із чинників, які визначають вартість. Ж.-Б. Сей говорив: «Вартість усіх виробничих послуг, які повинні бути використані при виробництві

продукту, складають витрати виробництва цього продукту». Під виробничими послугами він розумів послуги землі, капіталу, праці.

Під витратами підприємства класики політичної економії розуміли сукупність спожитих у процесі виробництва засобів виробництва та необхідної праці робочої сили, які визначають, скільки коштує підприємству виробництво та реалізація товару.

Завершив дослідження трудової теорії вартості К. Маркс у своїй праці «Капітал». Відповідно до марксистської концепції розрізнялися суспільні витрати та витрати окремого товаровиробника. Перші вимірювались витратами живої та уречевленої праці й становили вартість товару. Витрати окремого товаровиробника – це витрати використаних для виготовлення товару засобів виробництва та витрати на оплату праці працівників, зайнятих його виготовленням. Від суспільних витрат (вартості) вони відрізняються на величину додаткового продукту. Окрім витрат на виробництво товару, К. Маркс аналізував витрати, пов'язані з реалізацією товару (витрати обігу), що складаються з чистих (торгівля, реклама) та додаткових затрат (витрати на сортування, зберігання, транспортування). К. Маркс виходив з того, що вартість товару утворюють витрати виробництва і ті витрати обігу, котрі фактично є продовженням процесу виробництва у сфері обігу, тобто додаткові витрати. «Витрати (виробництва) – це те, чого коштує товар капіталісту – сума витрат на придбання засобів виробництва і робочої сили (постійного і змінного капіталу)» [37, с.61]. Від капіталістичних витрат К. Маркс відрізняє дійсні витрати виробництва товару, які складають його вартість [98, с.209]. К. Маркс, як і А. Сміт та Д. Рікардо, при визначенні витрат приймав до уваги лише ті витрати, які на сьогодні входять до виробничої собівартості продукції, а повну собівартість та інші витрати, які впливають на фінансовий результат підприємства, не враховував.

Положення про те, що в основі вартості й ціни товарів лежать витрати праці (в іншому варіанті – витрати виробництва) – один з основних постулатів класичної політичної економії. В 1870-х роках відбулась маржиналістська

революція в економічній науці, яка кардинально змінила її методологію і предмет вивчення. Витрати підприємства маржиналісти розглядали як своєрідну корисність, яка ґрунтується на теорії граничної корисності факторів виробництва. Теорія граничної корисності (суб'єктивно-психологічна теорія вартості) по-іншому підходила до розуміння вартості та витрат виробництва. Її представники (Ф. Візер, К. Менгер, В. Джевонс, Л. Вальрас, Е. Бем-Баверк, В. Парето) вважали недопустимим зведення вартості до витрат праці або трьох факторів виробництва. За цією теорією, вартість визначається ступенем корисності результату. К. Менгер, представник австрійської школи маржиналізму, стверджував, що не цінність і ціна залежать від витрат виробництва, а навпаки, завдяки існуванню цінності споживчих благ виникає оцінка факторів виробництва, яка і формує витрати виробництва. На його думку, цінність благ вищого порядку, уже витрачених при виробництві блага нижчого порядку, не може бути визначальним фактором цінності останнього.

І навпаки, цінність благ вищого порядку у всіх випадках регулюється очікуваною цінністю благ нижчого порядку, для виробництва яких їх призначили чи призначать учасники економічного процесу. Так, на думку Е. Бем-Баверка «... цінність речі вимірюється величиною граничної корисності цієї речі». Дана теорія ігнорує виробництво товарів та значення витрат виробництва. Активно розвивав цю ідею інший представник австрійської школи маржиналізму Ф. Візер. У його розумінні витрати – це цінність найкращої втраченої альтернативної можливості, від якої довелося відмовитись в процесі вибору [99, с.538]. Це визначення отримало назву концепції альтернативних витрат. Маржиналісти також ввели поняття явних і неявних витрат, а також, на відміну від представників класичної школи, досліджували витрати крізь призму окремої ділової одиниці. Сформулювавши поняття граничного продукту (споживчого блага, виробленого продуктивним благом, яке має найменшу граничну корисність), Ф. Візер сформулював «закон витрат виробництва» (закон Візера), за яким гранична корисність граничного продукту зумовлює ціну продуктивного блага, витраченого на його виготовлення та

відповідну частину витрат виробництва. Також ним були сформульовані теорії альтернативних витрат, згідно з якими: обмеженість ресурсів визначає конкурентність та альтернативність способів їх використання; витрати виробництва мають суб'єктивний характер і залежать від альтернативних можливостей, якими доводиться жертвувати, продукуючи певне благо; витрати виробництва виступають формою компенсації за відмову від альтернативного способу використання благ, платою за відволікання ресурсів від інших способів їх використання; цінність певного блага є не що інше, як недоотримана корисність інших благ, які могли бути вироблені (куплені) з допомогою ресурсів, витрачених на виробництво (купівлю) цього блага. Зауважимо: маржиналісти не змогли у своїх теоріях подолати суперечності при поясненні цінності та цін із позицій винятково суб'єктивних оцінок корисності благ, а отже, вони не змогли порівняти корисність та витрати суспільно необхідної праці, тобто результати та витрати. М. Туган-Барановський помітив цей недолік. Він ввів наступні, нові за змістом, поняття – «вартість» і «трудова вартість». На відміну від поняття «цінність», вартість – це господарська витрата, яка здійснюється «заради здобування предмета» та включає витрату засобів виробництва та праці. Трудова вартість є частиною цієї витрати, а саме – витратами праці [283, с.358].

Поєднати елементи теорії граничної корисності і трудової теорії вдалося А. Маршаллу, засновнику кембриджської школи в політичній економії, з ім'ям якого пов'язують становлення неокласичного напрямку в економічній теорії. В 1890 році вийшла в світ його робота «Принципи політичної економії», яка лягла в основу економічного розвитку та становлення аж до середини ХХ ст. У своїй синтетичній теорії, він сконцентрував основну увагу на розробці теорії цін. Під витратами виробництва А. Маршалл розумів витрати таких чинників виробництва, як земля, праця, капітал і організаторські здібності [98, с.284]. Він розмежував реальні витрати виробництва (пожертви праці, пов'язані з трудовими зусиллями, та пожертви капіталу, пов'язані з утриманням від особистого споживання) та грошові витрати виробництва – «суми грошей, які

доводиться сплачувати за ці зусилля і пожертви». Також ним були виявлені закономірності зміни питомих витрат виробництва при зростанні обсягів виробництва та сформульований закон спадної продуктивності (зростання витрат при збільшенні обсягів виробництва), пов'язаний з використанням природних факторів виробництва, та закон зростаючої продуктивності (зниження витрат при зростанні обсягів виробництва), згідно з яким «зростання обсягу витрат праці та капіталу, як правило, сприяє удосконаленню організації виробництва, що підвищує ефективність використання праці й капіталу».

А. Маршалл виокремив постійні, змінні, граничні та загальні витрати.

Неокласична теорія вартості А. Маршалла та П. Самуельсона дають розуміння того, що теорії граничної корисності та трудової вартості є окремими складовими єдиного цілого.

Висновок із вищенаведеного: спільною рисою для теорій трудової вартості та граничної корисності є трактування виробничого процесу як взаємодії трьох основних його факторів, і, як наслідок, склад витрат, що виникають в його процесі.

Велике значення корисності надає у своїй теорії вартості Н. Сеніор, економічні погляди якого викладені у працях: «Нариси з політичної економії» та «Політична економія». Він увійшов в історію економічної науки як автор багатьох оригінальних ідей, які збагатили класичну політичну економію. Н. Сеніор був прихильником «чистої політичної економії», як і Д. Рікардо та Т. Мальтус, обмежував предмет політичної економії як науки вивченням природи виробництва та розподілу багатства. Він є автором суб'єктивно-психологічної теорії «утримання» (стримування), що спирається на вартість витрат виробництва, побудовану на двох елементах – праці та капіталі. Згідно теорією стриманості, власники найманої праці та капіталу свідомо себе обмежують на користь певних інтересів. Праця найманого робітника розглядається вченим як втрата власного дозвілля, спокою і здоров'я, а капітал – як жертва капіталіста, який відмовляє собі в радощах споживання, перетворюючи частину свого особистого доходу в засоби виробництва. У теорії

«утримання» Н. Сеніор зводить витрати на виробництво до грошового виразу і робить їх на основі цього порівняльними. Витрати виробництва вчений розглядає лише як «регулятор» цін, остаточно визначення яких завершує попит та пропозиція [97, с.65]. Проаналізувавши трудову теорію вартості та теорію граничної корисності, а також теорії, що є їх інтерпретаціями, можна зробити висновок про те, що жодна з теорій не є абсолютною, і водночас кожна з них містить раціональні засади та елементи. Під витратами на даному етапі розуміють витрачену на виробництво товарів працю, вкладений капітал та землю, яка використовується в процесі виробництва;

- четвертий етап – характеризується використанням математичних методів у теорії витрат. На початку ХХ ст. неокласики сформуvalи виробничу функцію, основна ідея якої полягала у тому, що економіка функціонує за принципом порівняння витрат та результатів. Є. Слуцький у своїй роботі «Теория предельной полезности» (1910 р.) за допомогою математичного апарату, використовуючи граничні величини, показав взаємодію теорії витрат виробництва і теорії попиту та пропозиції. Г. Фандель початком розвитку теорії витрат вважає їх поділ Е. Шмаленбахом (1925 р.) на постійні й змінні, а також систематизацію ним чинників, які визначають рівень витрат і впливають на нього. Е. Шмаленбах сформулював поняття витрат як таких, що утворюють вартість та не пов'язані з потоками платежів за ресурси [255,с.328]. Він також зазначав, що актив – це витрати, що не стали доходами, а пасив – доходи, що не стали витратами, і вважав, що для визначення фінансового результату необхідно зосередити увагу на русі грошових витрат і доходів, які, в свою чергу, повинні включати матеріальні витрати і доходи. У ХХ ст. вводяться в науковий обіг різні види витрат, які вивчаються як об'єкт обліку та контролю. Так, у 1911 р. Дж. Гаррісон розробив і впровадив систему стандарт-кост, яка передбачала жорстке нормування передбачуваних витрат. У 1933 р. Ч. Кларк сформулював принципи директ-костингу – методу обліку, при якому в склад собівартості включаються тільки прямі витрати. А. Хіггінс у 1952 р. запропонував облік витрат за центрами відповідальності. В середині ХХ ст. як

окрема галузь теоретичних і прикладних знань виник управлінський облік, основою якого є облік витрат [25,с.15]. Вчені у своїх дослідженнях намагалися задовольнити зростаючі потреби виробництва. Так, російські науковці основну увагу приділяли проблемам обліку виробничих витрат і калькулюванню собівартості продукції, а також розвивали ідеї нормативного обліку витрат.

Отже, на цьому етапі витрати розглядаються як комплекс матеріальних та грошових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства і є основою для здійснення калькулювання собівартості продукції;

- п'ятий етап – сучасна економічна література має різні трактування поняття «витрати», але його зміст залишається недостатньо розкритим, тому провідні вчені-економісти та молоді вчені з'ясовують його економічну суть та обґрунтовують єдиний підхід до тлумачення. Дати однозначне визначення категорії «витрати» складно, оскільки вона стосується багатьох процесів (виробництва, споживання, обміну, обігу, нагромадження), а також є об'єктом обліку, контролю, аналізу, планування та управління. Суперечки виникають через те, що він означає, коли та як вживати терміни «витрати», «затрати», «витрати на виробництво», «затрати на виробництво». Плутанину в термінологію вносить вживання в російській та іноземних мовах кількох термінів, близьких за змістом до українських: «расходы», «затраты», «издержки». Так, у французькій мові «издержки» та «расходы» мають відповідність до слів «depense» (f, p) та «frais» (m, pl), «затраты» – «depense» (f), а «расходы» – «depense» (p) [44,с. 586]. Німецькою мовою «издержки» – це «ausgaben» (pl), «издержки производства» – «productionskosten» (pl), «затраты» – «aufwand» (m) (затрати енергії, часу і т.д.), «ausgabe» (f) (затрати грошей), «расходы» – «verbrauch» (m) (споживання) [227,с.132, 141]. В англійській мові «издержки» – «expenses», «costs», «издержки производства» – «costs of production», «затрата», «расход» – «expenditure», «затраты», «расходы» – «expenses», «costs» [4,с.448, 454, 594]. Російський вчений Я. Соколов вважає: «в русском языке минимум три термина имеют совершенно одинаковое

содержание: расходы, затраты, издержки. Все попытки разграничить их содержание лишены смысла» [236,с.171].

Витрати підприємницьких структур формуються за певним алгоритмом і механізмом. В економічній літературі термін «механізм» має багато визначень і, відповідно, є різні види та класифікації, які нерідко є гостродискусійними. Між тим, з однією тезою погоджуються усі економісти: господарський механізм відображає відносини управління, а його складовою є економічний механізм, який становить сукупність форм і методів управління виробництвом і витратами. Інакше кажучи, складовою економічного механізму є «протівитратний механізм», який «забезпечує зниження питомих виробничих витрат» [116,с.688]. На нашу думку, головними елементами «протівитратного механізму» є його мета, функції, чинники і джерела формування витрат. У цьому механізмі має бути мікро- і макрорівень. На макрорівні механізму йдеться про взаємодію держави з підприємницькими структурами, а на мікрорівні – про взаємодію між самими діловими одиницями, для яких найважливішими є формування оптимального рівня витрат, особливо виробничих, від чого залежить обсяг прибутку. З позиції фізичної економії загалом витрат – це різні «речовини і сили природи», які використовуються підприємствами у виробництві. І буде правильно сказати, що витрати виробництва – це все те, у що обходиться підприємству виготовлення продукту.

Основною метою «протівиробничого механізму» має бути пошук резервів зниження витрат або собівартості продукції виробництва підприємству, цеху, дільниці тощо.

Усі чинники витрат доцільно поділити на дві основні групи: зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх чинників належать: рівень світових цін на електроносії та інші базові ресурси, якість виробничих ресурсів, обсяги державних дотацій підприємствам і державних резервів, ефективність податкової системи, кредитна політика, встановлення мінімального розміру соціальних стандартів.

Внутрішні чинники – це [119,с.43]:

- величина підприємства, його потужність, інтенсивність і глибина виробництва;
- кількість і строки експлуатації засобів виробництва;
- якісний і кількісний склад працівників;
- кількість стадій виробництва;
- обсяги фінансувань науково-технічних досліджень та розробок на підприємстві;
- рівень економічної безпеки підприємства.

Відомий німецький економіст Г. Фандель вважає, що «початком розвитку теорії витрат підприємства» [255, с.147] є «поділ Шмаленбахом (1925) на постійні та змінні, а також систематизацію ним чинників, що визначають рівень витрат і впливають на нього» [255, с.147]. Цей висновок є дуже спірний, якщо дивитися на нього з широких історико-світових позицій, хоча з ним можна було б погодитися, якщо цей висновок стосується розвитку економічної теорії в Німеччині. Адже у книзі Г. аСФанделя йдеться про «найвагоміші напрями досліджень у цій царині за останні 30 років» [255, с.148].

У середньовічній Англії «учасники гільдій намагалися детальним інформуванням своїх клієнтів про вартість матеріалів і праці переконувати їх в якості та інших перевагах своїх виробів» [200, с.81]. Процес розвитку теорії і практики управління тісно взаємодіє із розвитком системи обліку виробничої діяльності підприємств.

Однак заслуговують на увагу міркування Г. Фанделя щодо «історичного аспекту розвитку теорії витрат» [255, с.149] у Німеччині у ХХ столітті.

Саме Г. Фандель виділив у теоретичних дослідженнях Шмаленбаха такі чотири основні аспекти:

- поділ витрат за ознакою їх залежності від зайнятості на постійні та змінні. Незалежні від зайнятості витрати є постійними, вони необхідні для підтримання виробничої готовності підприємства в певному періоді. Ці витрати є й тоді, коли підприємство не виготовляє продукції. Водночас витрати, які залежні від зайнятості, є змінними витратами;

- класифікація витрат за ступенем їх залежності від зайнятості на п'ять категорій: постійні витрати (коли граничні витрати (МС) дорівнюють нулю); пропорційні витрати (коли МС дорівнюють середнім витратам), дегресуючі витрати (коли МС менші за середні витрати); прогресуючі витрати (коли МС більші за середні витрати); регресуючі витрати (коли граничні витрати є від'ємними);

- поділ загальних витрат на постійну та змінну складові залежно від лінійної динаміки загальних витрат;

- вартісне обчислення витрат як фактор виробництва з урахуванням їх дефіцитності. Оптимальність оцінок тут визначається тим, наскільки вони сприяють ефективному використанню цих факторів.

Якщо Шмаленбах вважав зайнятість основним чинником, що впливає на витрати підприємства, то Руммель (1949) і Гутенберг (1951) розглядали системи різних чинників (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

**Система чинників впливу на витрати підприємства
за Руммелем і Гутенбергом [255,с.151]**

Руммель	Гутенберг
Витрати факторів	Виробнича програма зайнятості
Рівень зайнятості	Ціни факторів
Ціни затрачуваних факторів	Якість факторів
Інтенсивність роботи і рівень продуктивності робітників і машин	Організація виробництва
Величина замовлення на продукцію	Величина підприємства
Установлені перерви в роботі підприємства	

Наслідком вищенаведених класифікацій було те, що величина витрат була поставлена у залежність від трьох чинників: якості, пропорцій та цін факторів виробництва, що стало значним поштовхом для нового періоду

розвитку теорії витрат підприємства – теорії виробничих і витратних моделей розвитку підприємства.

М.І. Зібер розглядав витрати крізь призму економічної культури. Він твердив, що українці «вважають єдиним джерелом багатства землеробську працю... Працю народ вважає взагалі єдиним справедливим способом для набуття права власності. Він не визнає, наприклад, права на ліс повністю недоторканим, тому що на ліс не використано людської праці, внаслідок чого і прибутку чужого, особливо державного лісу, народ не вважає працею в повному розумінні цього слова, між тим як борене дерево визнається недоторканим, тому що на нього викладено працю» [100, с.91].

М.І. Зібер в українському народі помітив надзвичайно цікаву рису його витратності, а саме зв'язок економічних прав особистості з характером праці. Учений відзначив: «То, що господиня сама зробить – вона може подарувати або продати кому-небудь, і гроші, отримані від продажу, використати на наряди своїм дочкам, купуючи намиста, сережки, стяжки, каблучки, хустки, пояси та інше» [100, с.92]. Що стосується чоловіка, то він повинен всю свою сім'ю «годувати», «обувати», «споряджати верхній одяг», наприклад, свитку, шапку, кожух, кожушанку і пояс» [100, с.92]. Крім батька і матері, відповідні права і обов'язки мали інші члени сім'ї, які визначалися працею.

Трудова теорія вартості і витрат – стрижень економічних поглядів

М.І. Зібера, і все це в значній мірі пов'язане з поглядами українських селян на господарську роль витрат землеробської праці.

М.Х. Бунге досліджував роль приватної власності на розвиток господарської ініціативи, при цьому зосереджував всілякі необґрунтовані обмеження приватної ініціативи. Він радив розвивати «суперництво і дух заповзятливості» [97, с.93]. М. Бунге стверджував: «Я гадаю, що економічний успіх можливий лише при наданні промисловості приватної діяльності. Державі належить діяльність вищого роду, піклування про загальне благо, а не займатися приватним господарством» [97, с.93]. На його думку, свобода волі – це здатність зробити вибір як мети, так і засобів її досягнення. М.Х. Бунге

відстоював гідність людини та її економічної поведінки у світі товарів і послуг. І все це відповідало умовам і настроям підприємництва.

Д.І. Піхно вважав, що господарська діяльність є результатом впливу різних сил. Однак основним чинником господарської діяльності є потреби, які «служать керуючою силою» [99, с.105]. Він стверджував, що виробництво не створює ніякої речовини, а тільки видозмінює її відповідно до людських потреб. Водночас ефективність господарської діяльності залежить від культурно-історичних сил народу, який створює не тільки матеріальні, але й духовні блага і сили.

Важливою із цих сил, яка постійно діє на господарську діяльність як окремих осіб, так і всього народу, є: «норов і звичаї, мораль і освіченість, енергія, дух підприємливості, законодавство, державність і суспільний лад життя» [99, с.106]. Ці чинники впливають на працьовитість або схильність до ліні, на ощадливість і марнотратство.

«Народна моральність, – твердив Д.І. Піхно, – відбивається на всій економічній діяльності. Зокрема, тверезість народу створює одну з найважливіших умов для розвитку народного добробуту. Не менший вплив робить чесність. Чесність відображає довіру, яка оживляє всю господарську діяльність і дає можливість робити заощадження. При відсутності довіри необхідний постійний посилений нагляд і контроль, які вимагають надто великих витрат» [99, с.109].

М.І. Туган-Барановський у праці «Вчення про граничну корисність господарських благ як причину їх цінності» (1890) довів, що теорія витрат виробництва і теорія граничної корисності не є несумісними, а гармонійними. «Незважаючи на поширену думку про те, що обидві теорії виключають одна одну, між ними, – писав М.І. Туган-Барановський, – переважно існує бездоганна гармонія. Єдина різниця полягає в тому, що вони досліджують різні фази одного і того ж процесу економічної оцінки. Теорія граничної корисності пояснює суб'єктивні фактори в економічній оцінці, тоді як теорія трудової цінності пояснює її об'єктивні фактори» [247, с.61]. При цьому, твердить

вчений, «Рікардо мав на увазі об'єктивні цінності, а прибічники теорії граничної корисності – суб'єктивні фактори» [247, с.61].

Економіст пояснював, що пропозиція пов'язана з трудовими витратами у їх виробництві, а відтак головною проблемою економічного процесу є встановлення рівноваги між виробничими витратами на блага і їхньою корисністю. Однак трудова вартість відіграє вирішальну роль у розподілі продукту. Одержання найбільшої суми економічної корисності з найменшими витратами забезпечує економічному процесову його двосторонній характер. Все економічне життя, на думку вченого, незважаючи на його великі складнощі, потрапляє під дію цих двох категорій. Ми цінуємо економічне благо не само по собі, а за його здатність створювати для нас основну цінність. У цьому розумінні навіть об'єктивна цінність має суб'єктивний вимір та основу.

Економічний процес, за словами М.І. Туган-Барановського, складається з людської діяльності, яка спрямована на отримання матеріальних засобів для задоволення потреб, і саме в цьому процесі виникають витрати. Він заявляє: «Я категорично відкидаю (ту думку), що праця є субстанцією цінності, але тоді я навіть більш рішуче наполягаю на тому, що єдиною субстанцією в її абсолютній формі є людська праця» [247, с.61].

Помилка К. Маркса полягає в тому, що він намагався ототожнювати два абсолютно різних поняття (вартості і цінності), і визнавав товари такими, що не мають ні вартості, ні цінності. Але товари, які не мають вартості, можуть мати цінність, оскільки економічна важливість товару базується не на тому, скільки коштує праця, а на тому факті, що з їх володінням пов'язане задоволення наших потреб [247, с.62].

Підхід М.І. Туган-Барановського підводить наукову основу щодо можливості співставлення корисності і праці або результатів і витрат. В останній третині ХХ – на початку ХХІ ст.ст.ці ідеї розвивав М.М. Павлишенко.

Заслуговує на увагу «теорія модифікації вартості товару» М. Павлишенка, який є яскравим представником Львівської школи політекономії [99, с.157].

На думку відомого вченого, в економічній науці «склалися дві концепції ціноутворення – вартісна і ринкова, що протиставляються одна одній» [99, с.158]. Це зумовлено тим, що при вивченні вартості й ціни товару «не було з'ясовано модифікацію вартості товару», а тому «протиставляються різнопорядкові категорії: зокрема, ціні як грошовому вираженню вартості товару протиставляється ціна, яка є кінцевою формою вартості, що складається на ринку в момент купівлі-продажу товарів під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів». Між тим, їх величини не збігаються, тому до уваги береться лише одна з цих форм вартості товару.

«Насправді вартість, перш ніж дозріти до рівня ціни, проходить цілу низку видозмін, тобто модифікацій: загальне поняття вартості набирає форми вартості виробництва, потім – вартості відтворення (ринкової вартості), ціни виробництва (ціни рівноваги), і нарешті – ринкової ціни. Після врахування процесу модифікації вартості товару все стає на своє місце і набирає змісту цілком логічної та переконливої теорії ціноутворення» [99, с.161].

М Павлишенко наголошував, що «вартість товару – це не просто втілена в товарі праця, а виробничі відносини між людьми, що взяли участь у виготовленні продукту на основі суспільного поділу праці, який здійснюється між ними відповідно до кількості та якості затраченої праці, або, інакше кажучи, це втілені в продукті товарні відносини» [99, с.161]. І тому основними формами вартості товару є: 1) вартість виробництва; 2) вартість відтворення; 3) ринкова ціна як кінцева форма прояву товару.

Перша видозміна пов'язана з видозміною складових вартості виробництва товару. Так, та частина вартості товару, що складає вартість споживчих засобів виробництва і робочої сили, набирає форми витрат виробництва. Водночас витрати виробництва – це не тільки вартість спожитих виробничих фондів (капіталу), але й частини вартості виробленої продукції, що є джерелом їх відтворення.

Вартість виробництва, вартість відтворення, ціна виробництва – це ті форми вартості товару, що утворюються під впливом об'єктивних, постійно

діючих економічних факторів. Їх людина не може змінити за порівняно короткий час. Тому ці фактори впливають на величину вартості товару і стають таким чином вартостеутворюючими.

Однак неправильно усе у визначенні розміру вартості товару зводити до об'єктивних факторів. Адже субстанцією і продуктивних сил, і виробничих відносин є людина зі своїми поглядами на економічні процеси, власною поведінкою на ринку, індивідуальними смаками тощо. Тому вона не може не впливати на характер товарних відносин. І цей вплив, насамперед, здійснюється через оцінку спожитих вартостей товару, визначення їх цінностей щодо потреб конкретного споживача – покупця цих товарів, а також його наявності на ринку. Звідси і сама назва такої форми вартості – «ціна». У разі нестачі продукту на ринку він цінується дорого, а при надмірній його кількості ціна на нього падає. Цей критерій і було взято за основу теорії цінності.

Вчений був переконаний, що якби там хтось не відхрещувався від трудової теорії вартості, все це вона, з огляду на свою об'єктивність, так чи інакше присутня і в ринковій теорії ціноутворення. «Якщо абстрагуватись від різних ідеологічних нашарувань і тенденційності, то трудова і ринкова теорії ціноутворення є, по суті, лише різними методами пояснення одного й того ж об'єктивного процесу, з розстановкою різних акцентів. Зокрема, прихильники трудової теорії вартості та ціни йдуть у напрямі від з'ясування суті товарних відносин, вартості товару, закону вартості тощо аж до конкретних ринкових форм їх прояву. Їх опоненти, навпаки, йдуть у зворотному напрямі: зосереджують свою увагу на реальних товарних відносинах (ринковій економіці) та кінцевій формі прояву вартості товару – ринковій ціні, так і не діставшись її початкової форми – вартості. Тому ринковий механізм ціноутворення є, хоч і правдоподібним, але описовим, зведеним, в основному, до суб'єктивних факторів».

У трудовій теорії вартості теж було спрощене визначення вартості – як затрат людської праці (тоді як насправді це втілені в продукті товарні відносини, що здійснюються на основі цього критерію), а тому належним

чином не розкривалася модифікація вартості товару, і ціна розглядалася як її грошове вираження (тоді як насправді це кінцева «ринкова форма її прояву»). Звідси – недооцінка у формуванні вартості товару як законів розширеного відтворення, так і суб'єктивних факторів.

На думку М. Павлишенка, його теорія «модифікації вартості товару» сприяє зближенню, а не протиставленню цих двох концепцій ціноутворення.

В останні роки у вітчизняній науці тема витрат підприємства особливо актуалізується дослідженням проблем фінансової стійкості і збитковості підприємств. До речі, Інститут економіки і прогнозування опублікував трьохтомну працю «Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку» (2008 р.), окремих том книги присвячено фінансам підприємств, зокрема у ракурсі їх стійкості та збитковості [99, с.163].

Нині поширеною є думка про те, що фінансова стійкість підприємств забезпечується тоді, коли має місце постійне перевищення доходів над витратами. А саме явище збитковості суперечить принципу ринковості, оскільки метою підприємства є «одержання прибутку в розмірах, необхідних для саморозвитку і розширеного відтворення...» [99, с.163].

Л.М. Шаблиста правильно твердить, що «поява збиткових підприємств і їх тривале існування – це результат свідомої дії виробників, що працюють за тіньовими схемами, і відсутності у держави ефективних засобів впливу на стримання, а в майбутньому і подолання цього явища» [256, с.87].

У Податковому кодексі України: «витрати – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті чого відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)» [205]. Визначання витрат дає національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: «витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або

збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)» [216]. У Положенні з бухгалтерського обліку «Расходы организации» Російської Федерації (ПБО 10/99) визначено, що «витратами організації визначається зменшення економічних вигод у результаті вибуття активів (грошових коштів, іншого майна) і (або) виникнення зобов'язань, що призводять до зменшення капіталу цієї організації, за винятком зменшення вкладів за рішенням учасників (вкладників майна)» [208]. Визначення витрат в НП(С)БО 1 тлумачить зміст витрат як елемент фінансової звітності, а саме як елемент типової форми №2 «Звіт про фінансові результати». Поряд з цим в п.21, 22 П(С)БО 16 «Витрати» вказано, що «витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами: матеріальні затрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрат» [209]. В цьому групуванні проявляється чіткий поділ всіх витрат на предмети праці, живу працю і знос засобів праці, на затрати живої і уречевленої праці, що відповідає економічній сутності елементів виробництва. В Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (Інструкція про План рахунків) [95] немає в назві рахунків 8 класу «Витрати за елементами» терміну «затрати», крім рахунку 85 «Інші затрати». Тобто, на нашу думку, як в П(С)БО, так і в Інструкції про План рахунків, поняття «витрати» і «затрати» ототожнюються. Звернемо увагу, що в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО), а саме в МСБО 2 «Запаси» та Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів до МСБО поняття «затрати» не фігурує, а застосовується термін «витрати» та поняття витрат в контексті виробничих витрат, зокрема виробничих накладних витрат [172].

Отже, в МСБО розмежовані поняття «витрати» як елемент фінансової звітності та «виробничі витрати», тобто, «витрати виробництва» як вартість виробництва незавершеного продукту, і відсутній такий термін як «затрати»,

оскільки термін «затрати» має натурально-речовий зміст, а не вартісний (наприклад, затрати праці – людино-години, людино-дні).

У нормативних актах України не використовується термін «затрати», хоча даючи визначення «витрат» деякі вчені-економісти вживають як поняття «витрати», так і «затрати». В економічних виданнях поряд з терміном «витрати» вживається термін «затрати». Інститут української мови вважає, що: «... слово витрати вживається на позначення грошей, коштів, витрачених на що-небудь», а «... слово затрати – на використання, витрачання часу, сил тощо на що-небудь з певною метою». У фінансовій сфері перевага надається терміну «витрати» на позначення зменшення економічної вигоди у звітному періоді у формі вибуття або використання активів чи виникнення заборгованості, що веде до зменшення власного капіталу. Отже, на сучасному етапі розвитку української мови у питаннях використання коштів доцільним є вживання терміна «витрати».

Рада зі стандартів фінансового обліку США (РСФО) дає визначення витрат, виходячи в основному з розрізу активи/кредиторська заборгованість: витрати у її трактуванні – це відтік або інше використання активів і/або виникнення кредиторської заборгованості у результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта [24, с.416].

Інститут присяжних бухгалтерів США наводить такі визначення: «Затрати – величина, що приписується товарам, які отримані або будуть отримані. Витрати у самому широкому розумінні слова включають усі здійснені витрати, що вираховуються з доходів» [24, с.416].

Т. Бондаренко пропонує визначати витрати як «достовірно оцінену величину економічних ресурсів, споживання яких в оцінюваному періоді призводить до змін у складі активів і зобов'язань та сприяє досягненню цілей діяльності підприємства» [20, с. 8].

М. Булатов ототожнює поняття «витрати» і «затрати» та визначає їх як «Ціну, сплачену за товари або послуги або грошова сума, що потрібна для їх виробництва або створення, складає їх вартість (затрати, витрати)» [22, с.124].

Ф. Бутинець розглядає витрати, як «грошове вираження суми ресурсів, використаних з певною метою, економічний показник роботи підприємства, що характеризує суму витрат, понесених в процесі господарської діяльності» [23, с.34].

О. Волкова зазначає, що «У фінансиста уявлення про витрати найконкретніше: якщо за ресурси ми платимо гроші, то це означає – несемо витрати. У відповідності з фінансовим трактуванням витрат – це будь-які виплати, які здійснює підприємство в процесі своєї господарської діяльності, вони стосуються перш за все грошового потоку підприємства, оскільки потребують для своєї оплати грошових коштів. Іншими словами, витрати – це платежі, які легко відслідкувати як рух засобів за грошовим рахунком (і касі) організації та які за результатами періоду знаходять своє відображення у звіті про рух грошових коштів. Обліковою категорією, що відповідає поняттю «споживання ресурсів», є категорія затрат. Затрати – це вартість оцінки ресурсів, використовуваних організацією в процесі своєї діяльності» [40, с.87].

Н. Врублевський при визначенні терміну «витрати» відзначає: поняття «витрати», являє собою узагальнюючий термін, поєднуючи в собі затрати підприємства, витрати виробництва (затрати на виробництво), що відносяться на собівартість незавершеного виробництва та виготовлення продукції, виконання робіт та надання послуг за відповідний (звітний) період часу» [43, с.54].

М. Грещак, О. Коцюба зазначають: «Будь-яка діяльність, передусім виробнича, потребує певних ресурсів. Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети – це витрати підприємства» [58, с.16].

В. Гордополов наводить термін «витрати» як «зменшення активів, яке відбулося в процесі господарської діяльності підприємства, здійснене для

отримання підприємством доходу, може бути оцінене в грошовому вимірі, а його розмір може контролюватися підприємством» [54, с.10].

На думку Елізабет Дербін: «затрати» (inputs) є синонімом поняття «ресурси». Ресурси є факторами виробництва – благами, необхідними для випуску інших благ, тобто, це капітал, праця, земля (природні ресурси), підприємницький хист тощо; «витрати» (cost) – це вартість, яка кількісно дорівнює витратам на придбання ресурсів [64, с.72–92].

К. Друрі трактує термін «затрати» як дуже часто використовуване слово, яке відображає грошовий вимірник всіх ресурсів, затрачених для досягнення такої конкретної цілі, як придбання якого-небудь товару або якоїсь послуги [76, с.44].

Зарубіжні автори Р.Ентоні та Дж.Рис наголошують, що «витрати являють собою ресурси для отримання доходів протягом поточного періоду», а «затрати створюються в момент придбання підприємством товарів або послуг. Затрати здійснюються шляхом виплати грошових коштів, виникнення заборгованості (такої, як оплата рахунка), обміну (зустрічного продажу) іншого активу або поєднання попередніх трьох способів» [100, с.47].

На думку Н. Золотарьової «витратами називають вартість ресурсів, що використовуються як для досягнення найголовнішої мети (отримання прибутку), так і для реалізації інших цілей діяльності підприємства. До витрат відносять вартість матеріальних (які у свою чергу поділяються на матеріали та обладнання) та трудових ресурсів, необхідних для виробництва певного виду продукції та послуг. При цьому слід пам'ятати, що поняття «витрат» дещо відмінне від поняття «затрат». Різниця цих категорій в тому, що витратами називаються затрати певного періоду часу, а тому їх потрібно у повній сумі відносити на реалізовану за цей період продукцію» [148, с.223]. Вона виділяє поняття затрат у бухгалтерському обліку та економічні затрати: «Бухгалтерські – це фактичні затрати чинників виробництва, що придбані за ринковими цінами. Економічні ж – це втрачені можливості, тобто це та сума грошей, яку

можна було б отримати за умови настання найбільш прийняттого варіанту розвитку подій» [148, с224].

При трактуванні А. Зонової терміну «затрати» і «витрати», вона наголошує, що «Затрати підприємства – це сума авансових засобів, використовуваних в процесі кругообігу від початку до кінця без зміни первинної величини. Вони перетворюються на витрати в кінці кругообігу при продажу виготовленої продукції (робіт, послуг). При цьому авансовані засоби в сумі, яка дорівнює собівартості товарної продукції, у зв'язку з передачею активів покупцям, викликають зменшення доходу (економічні вигоди) періоду або власного капіталу засновників. Витрати підприємства – це платежі грошовими засобами або іншими активами, зв'язаними з діяльністю певного підприємства та зменшення доходів або власного капіталу їх власників за період» [89, с.35].

І. Івакіна визначає терміни «витрати» і «затрати» через російськомовний термін «издержки», тому надамо визначення терміну «издержки» (вартість) – «це грошове вимірювання суми ресурсів, використовуваних з якою-небудь метою. Затрати – це зменшення активів (звичайно – грошей) або збільшення зобов'язань (частіше – рахунків до сплати), пов'язане з виникненням вартості» [91, с.11]. «Витрати – це стаття «издержек», що відноситься до поточного періоду. Витрати є ресурсами для забезпечення отримання доходів протягом поточного періоду» [91, с.12].

Л. Ільченко трактує поняття «витрати» таким чином: «це сума вартостей використаних ресурсів, що зменшує суму отриманого від реалізації продукції доходу, а отже, і розмір власного капіталу» [93,с.14].

С. Кафка розглядає поняття «витрати» з позиції їх впливу на кінцеві результати діяльності підприємств і визначаються як величина вираженої у грошовій формі вартості ресурсів, використаних у процесі діяльності підприємства, які у зіставленні з доходами формують фінансовий результат за звітний період [106, с.7].

Колектив вітчизняних авторів (С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук) під затратами розуміють вартість всіх ресурсів, використаних в процесі виробничо-господарської діяльності підприємства. До витрат вони відносять тільки ті затрати, які беруть участь у формуванні прибутку визначеного періоду, а залишкова частина затрат капіталізується в активах компанії у вигляді готової продукції, незавершеному виробництві, залишків напівфабрикатів для власного споживання, незавершених об'єктів капітального будівництва, нематеріальних активів і т. д. [114, с.8].

Н. Кондраков зазначає, що «затрати» – це вартість ресурсів, використаних на певну мету. В цьому визначенні слід виокремити три моменти: затрати визначаються як величина використаних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових); величина використаних ресурсів має бути представлена в грошовому вимірі для забезпечення порівняння різних ресурсів; поняття затрат повинне обов'язково співвідноситися з конкретними цілями і завданнями. Такими завданнями можуть бути виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, здійснення капітальних вкладень, функціонування відділу, служби і тому подібне. Без вказівки на мету поняття затрат стає невизначеним, нічого не означає [134, с.142].

М. Кузьміна висловлює думку, що «Затрати можуть бути віднесені або в активи, або у витрати організації. Частіше поняття «затрати» ототожнюється з поняттям «витрати», однак не завжди вони можуть використовуватися як синоніми. Витратами організації визнаються зменшення економічних вигід у результаті вибуття активів та/або виникнення зобов'язань, які приводять до зменшення капіталу цієї організації, за винятком зменшення вкладів за рішенням учасників (власників майна). Витрати обумовлені затратами, що відносяться до собівартості продукції (робіт, послуг) та виплати із прибутку організації. Поняття «затрати» в бухгалтерському обліку відноситься, перш за все, не до поглинаючих об'єктів, а до спожитих ресурсів. Поняття «затрати» ширше, ніж поняття «собівартість», яка являє собою затрати на просте відтворення, поточні витрати конкретного виробника» [142,с.6].

І. Кукукіна акцентує увагу, що «звичайно під затратами розуміють спожиті ресурси або гроші, які вимагають сплатити за продукти або послуги» [143, с.14].

О. Куцигіна наголошує, що «витрати – це вартість використаних ресурсів або грошові кошти, витрачені на придбання ресурсів, необхідних для виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг» [145, с.14].

Зарубіжні автори З. Лаучик, В. Крالیчек, Л. Стракова зазначають, що «витрати в бухгалтерському обліку мають різні значення: зниження господарських засобів у формі відшкодування ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), зменшення фінансових ресурсів в результаті їх відрахування та надходження в залежності від результатів господарської діяльності та, в кінці, у формі відображення переміщення засобів на активних рахунках» [26, с.155].

Колектив авторів – В. Лебедев, Т. Дроздова, А. Асаул, В. Кустарева, Т. Фоміна наголошують, що «затрати характеризують в грошовому вираженні обсяг ресурсів за визначений період, використаних на виробництво й збут продукції, та трансформуються в собівартості продукції, робіт і послуг» [251, с.10]. «Витрати відображають зменшення платіжних засобів або іншого майна підприємства та відображаються в обліку на момент оплати» [251, с.11].

У розумінні О. Лотиш формулювання терміну витрат можна представити як грошові витрати, які були, є і виникатимуть у результаті споживання матеріальних і трудових ресурсів та експлуатації служб підприємства, пов'язані з виробництвом конкретного виду продукції з метою її подальшої реалізації й отримання прибутку [151, с.10].

Лаконічне визначення витрат дав Д. Мідлтон. На його думку, витрати – це те, що потрібно віддати, щоб отримати бажане [171, с.177].

М. Медведєв у бухгалтерському словнику наводить таке визначення затрат: «затрати – те саме, що і витрати. Багато авторів відділяють затрати від витрат і «издержек» (примітка автора – слово «издежки» наведено російською мовою), однак дати точних визначень (російською мовою) не можуть.

Використання того чи іншого терміну визначається основним контекстом або фразеологічним оборотом (наприклад, говорять «нараховані витрати», але не говорять «нараховані витрати»). Разом з тим визначення термінів за кордоном, як правило, розрізняється» [165, с.171]. Витрати автор визначає, як вартість якого-небудь вибуваючого предмета праці (у випадку вибуття грошей – їх номінал), а також вартість засобів праці, що відноситься на виготовлений за їх допомогою об'єкт [165, с.333].

Так, автори Л.Г. Мельник та О.І. Карінцева вважають, що «витрати – це прямі й непрямі, фактичні й можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й отримати ресурси в межах даного напряму діяльності» [167, с.369].

Зарубіжні вчені Г. Мус та Р. Ханшманн зауважують, що «затрати являють собою зменшення вартості й цим самим зменшення чистого майна протягом визначеного періоду» [178, с.31].

Л. Нападовська характеризує поняття «витрати» і «затрати» так: «вартість витрачених ресурсів у фінансовому обліку визнається витратами тільки тоді, коли готова продукція реалізована». «Затрати» – це вартісний вираз спожитих у процесі діяльності підприємства (установи, організації) матеріальних, трудових, фінансових й інших видів ресурсів. Термін «затрати» безпосередньо пов'язаний з формуванням собівартості продукції (робіт, послуг) у процесі господарської діяльності» [243, с.241,242].

Г. Нашкерська зауважує, що «Витрати – це процес споживання або використання матеріалів, товарів, робіт і послуг у процесі одержання доходу. Здійснення витрат прямо або опосередковано пов'язується з процесами виробництва та реалізації продукції» [183, с.390].

Колектив зарубіжних авторів – Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуел визначають, що термін «витрати» – це зменшення або інше витрачання активів, або виникнення зобов'язань (пасивів), або ж поєднання того й іншого, внаслідок поставки або виробництва товарів, надання послуг або здійснення

інших видів діяльності, які складають основні та постійні напрями діяльності господарської одиниці» [184, с.241,242].

С. Ніколаєва вважає, що затрати – це вартісна оцінка використаних виробничих ресурсів. У поняття «затрати» закладено три ознаки: затрати відображають використання виробничих ресурсів, тобто затрати, пов'язані з виробництвом продукції, внутрішніми виробничими процесами; затрати відображають використання виробничих ресурсів, тобто передбачається цільове використання ресурсів. Тому під термін «затрати» не підпадають ситуації, коли виробничі ресурси були втрачені. Наприклад, при пожежі чи паводку; затрати – це вартісна ціна, з допомогою якої неоднорідні види виробничих ресурсів приводяться до одного грошового еквіваленту [185, с.96].

О. Павелко тлумачить, що «вживання синонімом до терміну «витрати» поняття «затрати» є економічно не обґрунтованим, оскільки, з точки зору бухгалтерського обліку, ці категорії відрізняються за значенням. Термін «затрати» стосується усілякого використання ресурсів, у тому числі щодо придбання активів, у той час, як «витрати» – використання лише тих ресурсів, які при визначенні прибутку господарюючого суб'єкта за певний період часу ставляться у відповідність до доходів» [197, с.278, 279].

Ю. Пойда зазначає, що «термін «витрати» доцільно вживати на позначення грошей, коштів, витрачених на що-небудь, оскільки цей термін означає зменшення економічних вигод у звітному періоді у формі вибуття або використання активів чи виникнення заборгованості, що призводить до зменшення власного капіталу. При складанні фінансової звітності слід оперувати поняттям «витрати», а під час формування і визначення собівартості продукції – «витрати виробництва». Термін «затрати» необхідно розуміти як використання робочого часу, сил, сировини, матеріалів тощо, які вимірюються в натуральних вимірниках (годинах, кілограмах, тоннах і т. д.)» [206, с.8–9].

Ю. Погорелов визначає, що «затрати підприємства розглядаються як вартісне вираження обміну (надходження факторів виробництва на підприємство, що практично завжди супроводжується оплатою за них у формі

грошових платежів) та трансформація ресурсів підприємства, яка супроводжується створенням нової вартості, а також невідшкодованого виходу ресурсів за межі підприємства» [204, с.6]. Як зазначає вчений-науковець Ю. Погорелов: «Найголовніша розбіжність затрат і витрат зумовлена тим, що поняття затрат відображає реальну трансформацію ресурсів, тоді як витрати з бухгалтерської точки зору вказують на змінення активів і збільшення зобов'язань підприємства й орієнтовані на розрахунок його фінансового результату» [204, с.23].

Є. Рудніченко зазначає, що поняття «витрати» – «це затрати, які визначають собівартість реалізованої продукції згідно з бухгалтерськими стандартами, а «затрати» – це величина ресурсів, які затрачені на створення вартості продукції у даному плановому (звітному) періоді» [225, с.23].

М. Скрипник вважає, що термін «затрати» стосується будь-якого використання ресурсів, у тому числі – на придбання активів, у той час, як термін «витрати» – використання тільки тих ресурсів, які при визначенні прибутку господарюючого суб'єкта за даний період часу ставляться у відповідність доходам [234, с.5].

В. Сопко трактує термін «затрати» так: «Коли відбувається процес перетворення придбаних ресурсів у новий продукт праці, як результат діяльності до моменту його продажу (а значить, одержання доходу), тобто, коли відбуваються технологічні та організаційні операції, пов'язані з технологією та організацією діяльності аж до моменту продажу, цей процес уже не може бути названий «витратами». Його історична назва – «затрати», тобто це процес використання речовин та сил природи у ході діяльності. Цей процес не характеризує витрачання, він характеризує процес перетворення, затрачання. Тому, наприклад, господарський процес передачі сировини зі складу на виробництво, при якому зменшуються ресурси на складі та збільшуються ресурси у виробничому процесі пересування, є простим господарським процесом переміщення, а не витрачання. Потрібне чітке розмежування між поняттями «витрати» та «затрати», бо без цього система бухгалтерського

фінансового обліку набуває некоректності. Затрати – це використання речовин та сил природи у процесі конкретного виду операційної (або неопераційної) діяльності, пов'язаної з виготовленням конкретного виду виробу» [238, с.211].

А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук та А.А. Турило стверджують, що «витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства та досягнення ним поставленої мети» [248, с.9–10].

Колектив авторів Ч. Хорнгрен та Дж.Фостер під затратами розуміють спожиті ресурси або гроші, які потрібно заплатити за товари та послуги [263, с.20].

А. Череп розглядає «витрати як економічну категорію, що відображає вартість матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів та технологічного обслуговування процесу виробництва при створенні продукції» [266, с.27].

На думку Н. Черткової, термін «витрати» вживається як синонім до терміна «затрати». Автор вважає: «З економічної точки зору витрати – це вартість усіх матеріалів та послуг, що витрачаються» [268, с.444].

К. Юрченко зазначає, що «затрати виникають при збільшенні зобов'язань чи зменшенні активів підприємства в процесі його поточної діяльності, але для отримання прибутку (вигоди) в майбутньому періоді. «Витрати – це спожиті затрати, тобто збільшення зобов'язань чи зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу звітного періоду» [282, с.101].

Провівши аналіз вживання терміну «витрати» у словниках та енциклопедичних виданнях, монографіях, підручниках, наукових статтях з обліку, аналізу та контролю витрат, ми виділили чотири групи визначання цього терміну:

- 1) витрати, визначені в законодавчо-нормативній базі як на рівні держави, так і міжнародних стандартів;
- 2) поняття витрат, сформульовані політекономістами та економістами;
- 3) визначення витрат з точки зору фінансового обліку;

4) визначення витрат для управлінського обліку (менеджерів у сфері витрат).

На нашу думку, філософія формування витрат впливає на всі сфери діяльності підприємництва і передусім на його фінансову та облікову системи. Адже структура витрат визначає структуру основного і оборотного капіталів, обсяги потреби у фінансових ресурсах і форми фінансування. Водночас визначені теорією витрат пропорції створюють основу для обліковування, планування і прогнозування витрат.

У методологічному плані важливо розмежовувати виявляючу і формуючу функції теорії витрат. Сутність виявляючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб виявляти та систематизувати чинники формування витрат. Водночас сутність формуючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб визначити таке поєднання факторів впливу на витрати, яке забезпечить оптимальне вирішення поставленого завдання.

Отже, витрати підприємництва або економічні витрати як базова категорія економічної науки і бізнесу необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх мінімізації.

Дослідження показало, що пряма залежність між збитковістю підприємств і формою їх власності відсутня. Просто деякі державні підприємства мають пільги, а приватні – більшу свободу дій і кращу можливість приховувати свої прибутки.

Однак системними причинами існування значної кількості збиткових підприємств є такі:

- проведена в країні приватизація не сприяла появі ефективного власника;
- в ході трансформаційного спаду зменшилась продуктивність праці, матеріальність, якість робочої сили у виробничій сфері;
- недосконалість контрактних відносин, низький рівень фінансового і виробничого менеджменту.

Отже, збитковість – це багатопланове явище, яке породжує ціла низка внутрішніх і зовнішніх чинників та обставин у підприємницькому секторі економіки.

Таким чином, класична світова і вітчизняна економічна наука, а також економічні дослідження сучасників як теоретиків, так і практиків дають підстави для висновку про необхідність розробки ефективної системи управління витратами суб'єктів підприємництва для розвитку економіки і зростання добробуту населення України.

1.4. Види витрат на здійснення підприємницької діяльності

У нашій країні актуальність проблеми управління витратами підприємництва в сучасних мінливих умовах ринкового реформування національної економіки додатково визначається об'єктивною необхідністю у забезпеченні оперативного й ефективного реагування суб'єктів підприємництва на перетворення господарського середовища, створення належних організаційно-економічних засад підвищення ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції в умовах загострення ринкового суперництва.

Створення впорядкованої структури державного регулювання витрат підприємництва вимагає здійснення економічно обґрунтованої їх класифікації за окремими ознаками. Слід зазначити, що в короткостроковому періоді державне регулювання витратами підприємництва шляхом прямого регулювання цін може сприяти стабілізації економіки країни. Класифікація потрібна для моделювання впливу державного регулювання витрат на підприємницький сектор.

Характерним для класифікації державного регулювання витрат підприємницького сектору є те, що держава надає підприємству суспільні блага і послуги, що відповідають його потребам і характеризуються найбільш високими показниками ефективності, тому використання державного регулювання витрат підприємництва надає змогу критично оцінити напрями витрачання коштів підприємств.

Вплив державного регулювання витрат підприємницького сектору дає можливість здійснювати оцінювання фінансового стану держави, завдяки можливості маневрування наявними в розпорядженні країни ресурсами підвищується відповідальність державних органів за досягнення кінцевого кількісного та якісного результату діяльності підприємств.

Обґрунтування видів ефективного державного регулювання витратами підприємницького сектору та визначення конкретних об'єктів цілеспрямованого впливу з боку держави та способів його здійснення, що дасть можливість визначити структуру підприємницького сектору економіки за критерієм фактору концентрації витрат. З урахуванням витрат, які несе підприємницький сектор економіки при здійсненні суспільного виробництва, можна визначити структуру підприємницького сектору, розподіливши його на такі внутрішні комплексні блоки, як енергоємне виробництво та трудомістке виробництво.

Відповідно до секторального розподілу за критерієм фактору концентрації витрат у підприємницькому секторі економіки найсуттєвіший вплив на обсяг витрат в енергоємному виробництві підприємницького сектору становлять тарифи на енергоресурси, тепло- та водопостачання, які встановлюються і визначаються на рівні уряду, а на обсяг витрат в трудомісткому виробництві найбільше впливають розміри соціальних стандартів для найманих працівників, які встановлюються державою, є обов'язковими для дотримання і визначають розміри оплати праці найманих працівників, яка є частиною собівартості кінцевого продукту суб'єктів підприємництва.

Реалізація державного регулювання витрат підприємництва здійснюється з допомогою методів та інструментів. Правильне застосування методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу держави на поведінку суб'єктів підприємництва з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через

сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей.

Політика державного регулювання витрат підприємництва має формуватися на принципах забезпечення пріоритетності країни на міжнародних ринках, вирішення важливих соціальних проблем суспільства, зростання добробуту населення. Розглянемо вплив державного регулювання витрат підприємницького сектора та їх класифікацію, яка проявляється у різноманітних видах, формах, методах та інструментах, а саме: тарифне регулювання; економічне регулювання, організаційно-інформаційне регулювання; нормативно-правове регулювання.

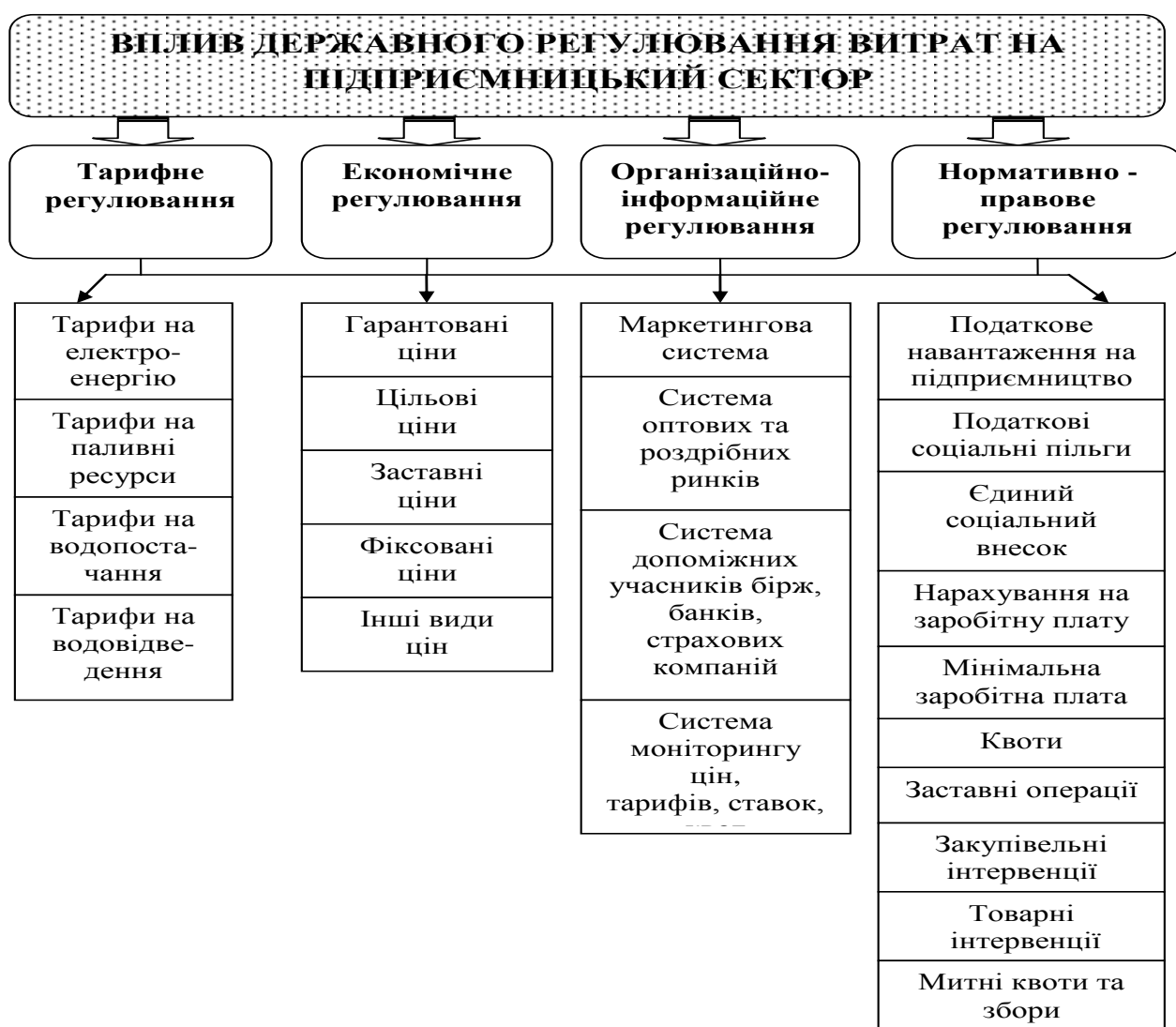


Рис. 1.3. Види державного регулювання витрат на здійснення підприємницької діяльності

Джерело: розроблено автором

Тарифне державне регулювання витрат підприємництва здійснюється шляхом регулювання цін у високомонополізованих галузях, таких, як: енергетично-паливні підприємства та водопостачання і водовідведення. **Тарифне регулювання** – це система послідовних дій, заходів, організаційних і управлінських рішень, спрямованих на забезпечення узгодження економічних інтересів виробників продукції, робіт та послуг, ціни і тарифи на які підлягають державному регулюванню, з одного боку, і споживачів продукції, робіт, послуг, з іншого боку. Розробка системи тарифів в Україні була розпочата разом із підготовкою у 1993 р. положення про державне регулювання тарифів на електричну і теплову енергію. З того часу у сфері тарифоутворення з'явилося чимало прогресивних методик (наприклад, методика розрахунку роздрібних тарифів на електроенергію, диференційованих за рівнями напруги споживачів; методика встановлення знижки тарифів на електроенергію за участі споживачів у зменшенні дефіциту електричної потужності в енергосистемі; методика встановлення екологічної складової до тарифів на електричну енергію тощо) [273, с.108].

При застосуванні **економічного регулювання** витрат підприємництва необхідно підкреслити, що здійснення його відбувається на рівні економічної політики країни. Економічні методи державного регулювання здійснюють опосередкований вплив на економічні інтереси суб'єктів підприємництва та зумовлюють їхню поведінку, при цьому не обмежують їх підприємницький вибір. Економічні методи регулювання підприємництва реалізуються за допомогою монетарних та фінансових інструментів. Вибір тих чи інших економічних інструментів залежить від ситуації в країні, розвиненості ринкових відносин та доктрини економічної політики. Вплив економічного регулювання витрат підприємництва, підвищення чи зниження податкових ставок, їх диференціація для різних категорій платників податків, розширення чи звуження бази оподаткування, надання податкових пільг чи податкових кредитів тощо. Податковими інструментами є: податкові канікули, база оподаткування, вид та розмір податкових ставок, податкові пільги.

Організаційно-інформаційне регулювання витрат підприємництва здійснюється шляхом моніторингу для інформування виробників, торгових мереж, переробних та заготівельних підприємств з метою ефективного формування їх купівельної та збутової політики. Ефективність від управління організаційно-інформаційного регулювання витрат підприємництва зумовлена якістю інформації (вхідної і вихідної), що необхідним для функціонування підприємств різного рівня.

Важливе місце в акумулюванні грошових коштів належить фінансовим посередникам, тому організаційно-інформаційне регулювання витрат підприємництва проходить завдяки інвесторам (кредиторам) всіх сфер національної економіки. В розвинених країнах світу провідну роль у фінансуванні суб'єктів економіки відіграють фінансові посередники. Наявність ефективних фінансових посередників (банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок та інших фінансових установ) є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки країни, сприяє стабільному та прогнозованому функціонуванню всіх економічних процесів у суспільстві. В Україні фінансові посередники також є потужним джерелом інвестицій в економіку, оскільки акумулюють значні обсяги коштів.

Нормативно-правове регулювання витрат підприємництва здійснюється на основі дійових інструментів державного регулювання. До цих інструментів належать податкові важелі впливу. Використання податків у системі державного регулювання ґрунтується на властивих їм функціях: фіскальній та регулюючій. Використання податкових інструментів має на меті досягнення бажаної чи зміну діючої поведінки платників податків, що дозволяє у довгостроковій перспективі досягти певних цілей соціально-економічного розвитку суспільства, а у короткостроковій – бажаної поведінки платників податків.

Регулюючий вплив податків проявляється шляхом застосування таких методів: підвищення чи зниження податкових ставок, їх диференціація для різних категорій платників податків, розширення чи звуження бази оподаткування, надання податкових пільг чи податкових кредитів тощо.

Податковими інструментами є: податкові канікули, база оподаткування, вид та розмір податкових ставок, податкові пільги. Податковим кодексом України затверджено 18 загальнодержавних та 5 місцевих податків і зборів.

Обґрунтуванням цього твердження, є те що на макрорівні державне регулювання витратами здійснюється правовими та адміністративними методами шляхом встановлення тарифів на використання енергоресурсів і водних ресурсів та соціальних стандартів, а також розмірів відрахувань.

На мезорівні управління витратами підприємницького сектору здійснюється в межах секторального розподілу національної економіки, кластерних об'єднань в підприємницькому секторі, галузей та підгалузей національного господарства. Необхідно забезпечити співвідношення інтересів держави та суб'єктів підприємництва.

Таблиця 1.2

Умови розвитку регулювання витрат підприємництва

№	Умови	Зміст
1	Економічні	Зміна показників інфляції, безробіття, середньостатистична зарплата та ін..
2	Соціальні	Величина заробітної плати, умови праці, моральне задоволення від праці, соціальний захист роботодавцем (охорона здоров'я, збереження робочих місць, розвиток соціально-економічної сфери) підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників за рахунок роботодавця
3	Політичні	Взаємозв'язок між підприємництвом, олігархічними утвореннями та державою
4	Податкові	Ускладнення системи збору податків та платежів Зростання податкового навантаження
5	Адміністративні	Створення бар'єрів при реєстрації чи зміні статусу Ліцензування, сертифікація, дозвільна система, реєстрація товарних знаків, нормативні вимоги Перевірки, санкції за порушення, погодження Захист суб'єктів економічної діяльності, захист прав власності Справедлива та ефективна приватизація
6	Ринкові	Зростання обсягів попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках
7	Фінансові	Недосконалий механізм фінансування і кредитування
8	Інформаційні	Належне інформаційне і консультаційне забезпечення
9	Інвестиційні	Створення та забезпечення сприятливого інвестиційного середовища
10	Неформальні	Наявність тіньової економіки, корупція тощо

Джерело: складено автором

Економічні умови. В результаті зниження загального рівня життя населення, суттєвого безробіття, зменшення доходів громадян, інфляції підприємницькі структури зазнають втрат внаслідок скорочення збуту, результативність господарської діяльності зменшується, а сума загальних витрат підприємства зростає. Це означає, що в першу чергу, відбувається спад пропозиції на попит товарів, робіт і послуг, зниження купівельної спроможності населення, нестача робочих місць, робочої сили. Завдання забезпечення загальноекономічних умов функціонування підприємництва покладено на численні організації, які формують інфраструктуру ринку. До таких організацій відносяться: банки, біржі, страхові компанії, лізингові фірми, консалтингові фірми, регіональні центри зайнятості тощо.

Не менш важливими є **соціальні умови** вони визначають ставлення окремого індивіда, де кваліфікаційний рівень впливає на його становлення його, як фахівця, а також на величину заробітної плати. Запропоновані умови праці приносять задоволення. Працівник бере участь у вирішенні соціальних питань стосовно себе і співробітників, їх охорони здоров'я, збереження робочих місць, розвитку соціально-економічної сфери тощо. Важливу роль у формуванні соціальних умов відіграють підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації кадрів працівників.

Політичні умови. Неефективна державна політика, недостатня державна підтримка проблемних секторів чи видів діяльності. На сьогодні в Україні існує тісний взаємозв'язок крупних підприємницьких та олігархічних структур, а у державних органів немає ефективної системи врегулювання відносин між ними.

Податкові умови. Господарська діяльність підприємництва не може бути повноцінною за умови складної та незрозумілої системи збору податків та платежів. Спроба вирішення будь-яких конфліктних ситуацій зі сплатою податків чи платежів приводить до залучення додаткових коштів для сплати та погашення прострочених виплат, нарахованої пені чи санкцій тощо. Зростання податкового навантаження на підприємницький сектор також призводить до зростання загальної суми витрат та до зниження рівня результативності

підприємництва. Отже, будь-яка підприємницька діяльність функціонує в межах відповідного правового середовища. Тому велике значення має створення необхідних правових умов для її розвитку. Це, в першу чергу, наявність законів, що регулюють підприємницьку діяльність, створюють найбільш сприятливі умови для її розвитку. Правові норми повинні забезпечувати: спрощену і прискорену процедуру створення та державної реєстрації підприємств, захист підприємців від державного бюрократизму; вдосконалення податкового законодавства в напрямі мотивації виробничої підприємницької діяльності.

Адміністративні умови. Встановлені державою правила здійснення підприємницької діяльності у вигляді обмежень, дозволів та норм щодо здійснення певних видів діяльності, призводять до того, що з їх виконанням у підприємців виникають витрати. Значна кількість законодавчих та інших нормативно-правових актів ускладнюють роботу підприємців, а часті їх зміни та доповнення заплутують їх. Процедури створення, закриття бізнесу та отримання різноманітних дозволів для їх діяльності є складними, громіздкими та довготривалими.

Ринкові умови. За умов обмеженого внутрішнього та зовнішнього попиту і наявності кризи в збуті малий та великий бізнес може втрачати головних споживачів своєї продукції. В цьому випадку витрати підприємства можуть зростати за рахунок різного роду заходів щодо утримання позицій на ринку, а результативність підприємства не змінюватиметься, або й надалі знижуватиметься.

Фінансові умови. Механізми фінансування і кредитування підприємництва потребують прозорості та відкритості. Дуже часто на практиці виявляється, що програми кредитно-фінансової підтримки пріоритетних сфер діяльності відсутні або не працюють (чи працюють вкрай неефективно).

Інформаційні умови. Інформаційне і консультаційне забезпечення на рівні держави, як правило, недосконалі. Дуже часто підприємства змушені запрошувати чи вдаватися до послуг консультантів та спеціалістів у певній

сфері послуг. Відповідно додаткові послуги призводять до додаткових витрат та зниження загальної результативності.

Інвестиційні умови. Створення сприятливого інвестиційного середовища приводить до припливу іноземних капіталів і до «вливань» національних інвестиційних ресурсів в найбільш перспективні види підприємницької діяльності. Результатом цього є достатня кількість інвестиційних ресурсів на внутрішньому ринку, поширення інвестиційних процесів. Загальна результативність підприємництва зростає.

Неформальні умови. Їх наявність в процесі здійснення господарської діяльності є причиною зниження результативності. Зростання витрат на хабарі та неформальні платежі, державна бюрократія тощо свідчать про те, що відсутність інституціонального середовища негативно впливає на формування витрат підприємництва. За інших рівних умов підприємці ухилятимуться від виконання нормативно встановлених правил та норм на користь більш вигідних неофіційних угод та домовленостей. Хабарі та неформальні платежі призводять до зростання обсягів, знижуючи ефективність підприємництва, нівелюючи зацікавленість у підвищенні якісних і кількісних показників бізнесу.

Дослідження умов розвитку регулювання витрат підприємництва свідчить про їх важливість та активну роль інститутів та інституціонального середовища в економічному розвитку країни. Виділення та систематизація інституціональних умов розвитку регулювання витрат підприємництва на макроекономічному рівні дає можливість виділити проблемні напрями інституціональних перетворень. Тому, що всі дослідники, котрі займаються цією проблематикою заявляють про їх наявність. Ми ж в процесі нашого дослідження розкриємо всю повноту формальних та неформальних взаємовідносин між суб'єктами підприємництва і державою, в результаті яких утворилася ціла низка так званих «інституційних пасток», що нівелює підтримку пріоритетних видів економічної діяльності, інформаційну прозорість та забезпечення правового захисту підприємництва.

Очевидно, що перераховані умови не можуть бути цілком відмінені. Можна говорити лише про їх впорядкування та врегулювання процедур їх проходження. Проте наукові дослідження і практика доводять, що в Україні постійно з'являються нові проблеми й перешкоди, які заважають розвиткові підприємництва.

Сучасні дослідники звертають увагу на множинність цілей державного регулювання економіки, а саме: досягнення збалансованого зростання економічної системи, вирішення соціально-економічних проблем розвитку національної економіки, забезпечення ефективного функціонування ринків, реалізація пріоритетів державної економічної політики та низка інших [186, с.66].

Л.І. Дідківська та Л.С. Головка наголошують на чотирьох головних цілях державного регулювання економіки, а саме (1) раціональне використання ресурсів; (2) стабільний розвиток національної економіки; (3) забезпечення конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку; (4) реалізація соціальних цілей розвитку суспільства [69, с.38].

Основна цільова функція державного регулювання обумовлюється особливостями об'єкта регулювання, проблемами його розвитку та методами їх вирішення.

Реалізація державного регулювання розвитком підприємництва здійснюється з допомогою видів, методів та інструментів. Правильне застосування методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу держави на поведінку суб'єктів підприємництва з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей.

Державне регулювання витрат підприємницького сектору є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів

підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора.

Основні напрями непрямого державного регулювання витрат підприємництва в Україні повинні бути такими: прогнозовані закупки товарів і послуг; податкова політика – встановлення податкових ставок та бази оподаткування; тарифна політика – встановлення тарифів на користування електроенергією і деякими комунікаційними послугами.

Отже, види які характеризують державне регулювання витрат підприємництва мають бути спрямовані на ефективність функціонування та підтримку підприємництва країни:

1. В країнах із стабільною ринковою економікою уряд, як правило, мало втручається в регулювання витрат, але повної свободи в питаннях формування цін нема і державне їхнє регулювання в тій чи іншій мірі існує в кожній з них. Це стосується тарифного державного регулювання витрат підприємництва у високо монополізованих галузях, таких, як: енергетично-паливні підприємства та водопостачання і водовідведення.

2. Економічне регулювання витрат підприємництва характерне для податкового навантаження, раціональна податкова система є одним із фінансових важелів впливу на витрати підприємництва, за допомогою чого можна досить ефективно впливати на процеси економічного зростання та соціального розвитку підприємницького сектора. Правильно сформована податкова система забезпечує умови активізації для підприємницької діяльності і сприяє розвитку національного виробництва та нарощення підприємствами експортного потенціалу. Податки на сьогодні – це найбільший тягар, який лягає на підприємництво і на кінцевого споживача. Вагомим є і той факт, що і нарахування на заробітну плату та утримання із заробітної плати мають значення платоспроможного попиту населення. Тому при розробці податкового навантаження необхідно враховувати рівень доходів населення.

Ступінь, форми та масштаби державного втручання в ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни, інтенсивності інфляційних

процесів, ступеня монополізації, конкуренції та інших чинників. Це стосується організаційно-інформаційного регулювання витрат підприємництва, яке здійснюється шляхом моніторингу для інформування виробників, торгових мереж, переробних та заготівельних підприємств з метою ефективного формування їх купівельної та збутової політики. Наявність ефективних фінансових посередників (банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок та інших фінансових установ) є необхідною передумовою розвитку інших секторів економіки країни, сприяє стабільному та прогнозованому функціонуванню всіх економічних процесів у суспільстві. В Україні фінансові посередники також є потужним джерелом інвестицій в економіку, оскільки акумулюють значні обсяги коштів. Під час кризових ситуацій, руйнування грошово-фінансових систем, значного дефіциту товарів і великого надлишку грошей в обігу, державне втручання є більш жорстким та об'ємним.

3. Визнати виняткове значення державного регулювання витрат підприємництва для вирішення нагальних проблем державотворення шляхом унормування відповідних критеріїв (наприклад, таких, як: прогнозований економічний ефект, позитивні соціальні наслідки, а також наявність у програмі належним чином обґрунтованих інвестиційної та інноваційної складових). Необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, що визначатиме державне регулювання витрат підприємництва в частині його методологічного забезпечення, розробити методичні рекомендації щодо оцінки ефективності та результативності державного регулювання витрат підприємництва. Адже відсутність єдиної методики оцінки ефективності робить процес оцінювання формальним.

4. Потрібно приділяти увагу роботі інформаційних систем, а саме їх технічним можливостям, оскільки своєчасне надання даних, необхідних для ефективного аналізу, оцінки результатів і впровадження системи звітності є платформою для реалізації програмно-цільових підходів. Результатом державного регулювання витрат підприємництва має стати імплементація в

діючу систему регулювання виваженої політики Уряду нашої країни, спрямованої на створення оптимальних умов ведення підприємницької діяльності – впровадження дійової системи управління витратами. Метою та сутнісною характеристикою такої системи управління витратами, на наше переконання, має стати створення чітких і прозорих механізмів для впровадження послідовних та орієнтованих на досягнення конкретних цілей вищенаведених кроків.

Отже, впровадження практики видів державного регулювання витрат підприємництва має сприяти створенню системи ефективного державного управління. Однак, сьогодні Україна до цього повною мірою не готова. Адже, міністерства та відомства не завжди до кінця розуміють суть державного регулювання витрат підприємництва, що передбачає не просто реалізацію стратегії управління на підприємстві, а стабільне зростання валового внутрішнього продукту. Ця неготовність проявилася у двох аспектах – в неготовності самих державних структур до введення державного регулювання витрат підприємництва і неготовності системи швидко адаптуватися до нововведень.

РОЗДІЛ II

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ

2.1. Сутність системи державного управління витратами підприємницького сектора

Однією з найважливіших умов забезпечення сталого економічного розвитку держави є формування ефективної системи управління витратами на макро- та мікрорівні. Показники затратомісткості національного виробництва, окремих видів економічної діяльності та продукції галузей економіки характеризують ефективність витрачання економічних ресурсів на одиницю новоствореної споживчої цінності. Через механізм ціноутворення витрати впливають на конкурентоздатність продукції та обсяги її споживання на ринку.

Ураховуючи особливості сучасного стану розвитку економіки, зокрема високий рівень глобалізації, динаміку інноваційних змін і конкуренції та необхідність досягнення стратегічних завдань економічної діяльності, за умов вступу України до СОТ, управління витратами має здійснюватися цілеспрямовано за певною системою. У цьому контексті важливе теоретичне і практичне значення має обґрунтування концептуальних засад побудови системи впливу на витрати господарської діяльності як невід'ємної і важливої частини системи управління розвитком економіки держави.

При визначенні змісту та меж державного впливу на економічні відносини, а також можливих напрямів його розвитку доцільним вбачається аналіз співвідношення змісту категорій «державне регулювання» та «державне управління». Загальновизнаним є твердження, що і державне регулювання і державне управління є соціальними явищами, яким притаманні як спільні, так і відмінні ознаки, що мають по суті одну сферу застосування. Різниця між цими двома поняттями полягає у характері впливу на суспільні відносини та в межах

такого впливу. Спільні риси, що притаманні регулюванню та управлінню, зумовлені тим, що вони є різновидами організаційної діяльності держави, спрямованої на впорядкування певних суспільних явищ, процесів або об'єктів. У загальнонауковому розумінні термін «регулювання» визнається за своїм змістом більш широким порівняно з терміном «управління» і означає вплив не на конкретні об'єкти управління, а на оточуюче середовище, по суті, на ту або іншу сферу суспільних відносин. В той же час управління – цілеспрямований владний вплив саме на конкретні об'єкти завдяки використанню притаманних управлінню методів та засобів впливу. Якщо регулювання характеризується значним ступенем можливості обрання суб'єктами суспільних відносин альтернативних варіантів поведінки, то управління характеризується підпорядкуванням об'єктів управління управлінському впливу, що адресується ним суб'єктам управління. Приймаючи до уваги наведені визначення категорій «управління» і «регулювання» та підходи до розуміння їх співвідношення, спробуємо виявити загальне та особливе, що характеризує «державне управління в сфері підприємництва» та «державне регулювання в сфері підприємництва» як різні види організаційної діяльності держави, спрямованої врешті-решт на забезпечення балансу інтересів держави та інших суб'єктів суспільних відносин, що виникають в сфері підприємницької діяльності. При вирішенні питання щодо співвідношення державного регулювання економіки і державного регулювання підприємницької діяльності слід виходити з того, що згідно зі ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво є видом господарської діяльності. Оскільки, у свою чергу, господарська діяльність є видом економічної діяльності, слід дійти висновку, що державне регулювання підприємницької діяльності є складовою частиною державного регулювання економічної діяльності. Цілі державного регулювання прямо або опосередковано знаходять своє відображення у актах регулювання. Останні, в свою чергу, є правовою формою і закріплення, і реалізації політичних рішень. Акт регулювання є, в той же час, і формою реалізації прогностичної функції права, покликаної створити відповідні умови, побудувати правову основу для

виникнення та розвитку у майбутньому суспільних відносин або соціальних процесів, у яких суспільство зацікавлено у кожному конкретний період свого розвитку, або навпаки, гальмувати розвиток відповідних негативних, з точки зору публічних та приватних інтересів, явищ. Засоби державного регулювання господарської діяльності сьогодні знайшли своє правове закріплення у ч. 2. ст.12 Господарського кодексу України. До основних з них законодавець відніс: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікацію та стандартизацію; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Умови, обсяги, сфери та порядок застосування зазначених засобів, що відображають відповідні методи державного регулювання та управління, весь час змінюються: регулюючі функції держави то посилюються, то, навпаки, характеризуються значним лібералізмом [232, с.157].

Стан виробництва в сучасних умовах характеризується його ефективністю, психологічними параметрами, ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, місцем і роллю робітника у виробничих процесах. Обмеження ресурсів і досягнення запланованої ефективності потребують постійного зіставлення витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі затрати необхідно повсякденно звіряти з даними майбутніх затрат, які залежать великою мірою від впливу зовнішнього середовища. Крім того, адміністрація з метою управління затратами і доходами спостерігає за ефективністю роботи кожного підрозділу, за отриманими результатами від виробництва кожного виду продукту.

Пошук шляхів зниження витрат суб'єктів підприємництва та собівартості продукції (товарів, послуг) насамперед слід розглядати як важливий фактор підвищення їх прибутковості, забезпечення стабільності їхнього розвитку в ринковому середовищі. Раціональне використання економічних ресурсів, оптимізація витрат стають важливими резервами забезпечення росту

ефективності господарювання. Необхідною умовою для забезпечення результативності й ефективності функціонування суб'єктів підприємництва стає економічне обґрунтування раціонального використання усіх видів ресурсів, що обумовлює доцільність формування єдиної системи управління витратами, до переваг якої слід віднести такі [126, с.67]:

- забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції на засадах оптимізації витрат і цін;
- наявність оперативної, адекватної, якісної інформації про собівартість окремих видів продукції;
- можливість використання гнучкого ціноутворення;
- надання об'єктивних даних для складання системи планів;
- можливість оцінки діяльності кожного підрозділу з фінансової точки зору;
- підвищення обґрунтованості прийняття управлінських рішень та ін.

Актуальність проблеми управління витратами в сучасних мінливих умовах ринкового реформування національної економіки додатково визначається об'єктивною необхідністю у забезпеченні оперативного й ефективного реагування суб'єктів підприємництва на перетворення господарського середовища, створенні належних організаційно–економічних засад підвищення ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції в умовах загострення ринкового суперництва.

Управління витратами підприємства вимагає системно–орієнтованого підходу, метою якого є оптимальне використання ресурсів і забезпечення росту ефективності діяльності підприємства.

Зростаюча роль дослідження систем управління визначається розвитком таких тенденцій в діяльності суб'єктів господарювання:

- інтеграцією функцій розвитку, маркетингу, менеджменту та контролю їх діяльності;
- ускладненням техніко–організаційного середовища як системної сукупності методів та технічних засобів управління.

Науковці виділяють кілька етапів розвитку системних досліджень. Перший етап пов'язаний з опублікуванням роботи А.А. Богданова «Загальна організаційна наука», яка стала першим варіантом загальної теорії системи (в 20-х роках ХХ ст.). У 30-х роках ідею системного підходу продовжив розробляти Л. Берталанфі та інші науковці. З появою кібернетики (Вінер) системні дослідження суттєво активізувались, а наприкінці 50-х років на основі теорії систем сформувався системний підхід [214, с.41].

Система управління – це заснована на наукових підходах і практичних методах система внутрішньої діяльності підприємства, що забезпечує процес прийняття і реалізації рішень [173, с.353].

На думку В.О. Василенка, система управління є сукупністю всіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують заплановане функціонування підприємства. Метою функціонування системи управління є розроблення і реалізація управлінських впливів або рішень для досягнення потрібної поведінки керованої системи (об'єкта управління) в умовах впливу навколишнього середовища для досягнення встановлених цілей [29, с.68].

А.Н. Люкшинов під системою управління розуміє сукупність закономірно взаємопов'язаних елементів управління (ціль, структура, завдання, технологія, персонал), об'єднаних в механізм, здатний забезпечувати прийняття скоординованих та ефективних рішень для досягнення цілей [155, с.50].

Кожну систему можна розглядати з двох точок зору: як складову більш великої системи і як відокремлену систему, що, своєю чергою, може бути об'єктом декомпозиції [12, с.15].

Система управління суб'єктами підприємництва повинна відповідати сучасним ринковим умовам [155, с.220]:

- володіти високою гнучкістю виробництва, яка б дозволяла швидко змінювати асортимент виробів (послуг). Це пов'язано з тим, що життєвий цикл продукції (послуг) став коротшим, а різноманітність виробів та обсяг випуску разових партій – більшими;

- бути адекватною складній технології виробництва, яка вимагає абсолютно нових форм контролю, організації та розподілу праці;
- враховувати серйозну конкуренцію на ринку товарів (послуг), що докорінно змінює відношення до якості продукції, вимагає організації післяпродажного обслуговування та додаткові фірмові послуги;
- враховувати вимоги до рівня якості обслуговування споживачів та термінів виконання договорів, які стали занадто високими для традиційних виробничих систем і механізмів прийняття управлінських рішень;
- враховувати зміну структури витрат виробництва;
- брати до уваги необхідність врахування невизначеності зовнішнього середовища.

Це далеко не повний перелік проблем, з якими доводиться стикатися багатьом суб'єктам підприємництва. Для їх реалізації існує об'єктивна необхідність у дослідженні та аналізі існуючого становища. Різного роду нововведення виявляють себе на підприємствах у формі організаційного вдосконалення системи управління, що вимагає уточнення окремих зв'язків, параметрів системи, застосування більш ефективних способів їх реалізації, підвищення рівня надійності і т.д. Організаційне вдосконалення системи (її підсистем або елементів) торкається не лише окремих зв'язків, але й структури управління в цілому, що вимагає встановлення та забезпечення нових зв'язків, усунення зайвих зв'язків, істотної зміни функцій управління та способів прийняття управлінських рішень. Особливу роль тут відіграє дослідження систем управління. Ця проблема була актуальною завжди, але до недавнього часу вона більшою мірою вирішувалася в рамках математичних дисциплін, таких, як теорія ймовірностей, математична статистика, логіка, теорія множин тощо.

Представлення об'єкта у вигляді системи, як правило, пов'язане з деякими труднощами через наявність безлічі визначень системи та необхідність вибору єдиного визначення, яке б використовувалося при побудові реальної

системи управління. Для найбільш широкого поняття «системи» можна використати такі визначення:

- наявність сукупності об'єктів, які можуть розглядатися в якості одного комплексного об'єкта, тобто наявність об'єкта, який складається з безлічі підоб'єктів;
- наявність суб'єкта дослідження, який називається спостерігачем;
- наявність завдання, яке визначає відношення спостерігача до об'єкта і є критерієм, за яким відбувається відбір об'єктів та їх властивостей;
- наявність зв'язку між об'єктом, спостерігачем і завданням, що виражається в наявності функцій, методів, інструментів.

У даний час розрізняють п'ять типів визначень системи: це – мікроскопічна, функціональна, макроскопічна, ієрархічна та процесуальна. Кожне із зазначених визначень системи відображає певну групу її характеристик.

Мікроскопічне визначення системи ґрунтується на розумінні її як множини спостережуваних і неподільних величин (елементів). У принципі абсолютно неподільних елементів немає, проте в кожному конкретному випадку проектування системи елемент сприймається неподільним. Структура системи фіксує розташування вибраних елементів та їх зв'язків. Під функціональним визначенням системи розуміється сукупність дій (функцій), які необхідно виконувати для реалізації цілей функціонування системи. Макроскопічне визначення характеризує систему як єдине ціле, що перебуває в “системному оточенні” (середовищі). Це означає, що реальна система не може існувати поза системного оточення (середовища), а навколишнє середовище являє собою ту систему, в рамках якої обрані об'єкти, які нас цікавлять. Отже, система може бути представлена множиною зовнішніх зв'язків з середовищем. Ієрархічне визначення базується на понятті «підсистема» і розглядає всю систему як сукупність підсистем, пов'язаних ієрархічно. Процесуальне визначення характеризує стан системи в часі.

Таким чином, система управління як об'єкт дослідження володіє такими ознаками: складається з безлічі (принаймні двох) елементів, розташованих ієрархічно; елементи систем (підсистеми) взаємопов'язані за допомогою прямих і зворотних зв'язків; система – це єдине та нерозривне ціле, що є цілісною системою для нижчестоящих ієрархічних рівнів, має фіксовані зв'язки із зовнішнім середовищем.

Розглянемо основні поняття, що характеризують будову і функціонування систем. Під елементом прийнято розуміти найпростішу неподільну частину системи. Відповідь на запитання, що є такою частиною, може бути неоднозначною та залежати від мети розгляду об'єкта як системи, від точки зору на нього або від аспекту його вивчення. Отже, елемент – це межа розподілу системи з точки зору вирішення конкретного завдання та поставленої мети. Систему можна розділити на елементи різними способами в залежності від формулювання мети та її уточнення в процесі дослідження. Система може бути розділена на елементи не відразу, а послідовним розподілом на підсистеми, які являють собою компоненти більші, ніж елементи, і в той же час більш детальні, ніж система в цілому. Можливість поділу системи на підсистеми пов'язана з виокремленням сукупностей взаємопов'язаних елементів, здатних виконувати відносно незалежні функції, підцілі, спрямовані на досягнення спільної мети системи. Назвою «підсистема» підкреслюється, що така частина повинна мати властивості системи (зокрема, властивістю цілісності). Цим підсистема відрізняється від простої групи елементів, для якої не сформульовані підцілі та не виконуються властивості цілісності (для такої групи використовується назва «компоненти»).

Структура (лат. structure – будова, розташування, порядок) відбиває найбільш істотні взаємовідносини між елементами та їх групами (компонентами, підсистемами), які мало змінюються при змінах у системі і забезпечують існування системи та її основних властивостей. Структура – це сукупність елементів і зв'язків між ними. Структура може бути представлена

графічно, у вигляді теоретико–множинних описів, матриць, графів та інших видів моделювання структур. Структуру часто представляють у вигляді ієрархії. Ієрархія – це впорядкованість компонентів за ступенем важливості (багаторівневість, службова драбина). Між рівнями ієрархічної структури можуть існувати взаємозв'язки суворого підпорядкування компонентів (вузлів) нижчого рівня одному з компонентів вищого рівня, тобто відносини так званого деревовидного порядку. Такі ієрархії називають сильними або ієрархіями типу «дерева». Вони мають низку особливостей, які роблять їх зручним засобом представлення систем управління. Однак можуть бути зв'язки і в межах одного рівня ієрархії. Один і той же вузол нижчого рівня може бути одночасно підпорядкований кільком вузлам вищого рівня. Такі структури називають ієрархічними структурами зі слабкими зв'язками. Між рівнями ієрархічної структури можуть існувати й більш складні взаємозв'язки, наприклад, типу «шарів», «ешелонів» тощо.

Поняття «зв'язок» входить в будь–яке визначення системи поряд з поняттям «елемент» і забезпечує виникнення та збереження структури та цілісних властивостей системи. Це поняття характеризує одночасно і будову (статичу), і функціонування (динаміку) системи. Зв'язок характеризується напрямом, силою та характером (чи видом). За першими двома ознаками зв'язки можна розділити на спрямовані й неспрямовані, сильні та слабкі, а за характером – на зв'язки підпорядкування, генетичні, рівноправні, зв'язки управління. Зв'язки можна розділити також за місцем застосування (внутрішні та зовнішні), за спрямованістю процесів в системі в цілому або в окремих її підсистемах (прямі та зворотні). Зв'язки в конкретних системах можуть бути одночасно охарактеризовані за кількома з названих ознак. Важливу роль у системах відіграє поняття «зворотного зв'язку». Це поняття легко демонструвати на прикладах технічних пристроїв, не завжди можна застосувати в організаційних системах. Зворотний зв'язок є основою саморегулювання та розвитку систем, пристосування їх до мінливих умов існування.

До основних властивостей систем можна зачислити:

- ефективність системи – здатність до досягнення поставлених цілей за обумовлений період часу при витраті певної кількості ресурсів та з можливою наявністю деяких специфічних обмежень;
- емерджентність – незвідність властивостей окремих елементів до властивостей системи в цілому. Тільки всі разом ці елементи утворюють деяку системну єдність – складну систему. З властивістю емерджентності тісно пов'язані дослідницькі процедури агрегування та декомпозиції;
- агрегування – це об'єднання кількох параметрів системи нижчого рівня в параметри системи більш високого рівня (параметри більш низького рівня знаходять відображення в агрегованих параметрах вищого рівня);
- декомпозиція – це поділ цілого на частини. Через складності не завжди можливо дослідити та провести аналіз системи в цілому. У цьому випадку вдаються до декомпозиції і досліджують ці частини як самостійні об'єкти. Зокрема, виділяють підсистеми: суб'єкт (керуючу систему) і об'єкт управління. Вибір принципу декомпозиції є важливим етапом дослідження. Найчастіше декомпозицію проводять шляхом виділення функцій, контурів управління або агрегатів;
- багатофункціональність – це здатність великої системи до реалізації деякої множини функцій на заданій структурі. Багатофункціональність проявляється у властивостях гнучкості, адаптації, живучості;
- гнучкість – це властивість системи змінювати мету та параметри функціонування залежно від умов функціонування (адаптація) або стану підсистем (живучість). Гнучкість забезпечується надмірністю елементів та управлінням зі зворотним зв'язком. Гнучке управління забезпечує можливість зміни функцій та структури системи (реконфігурації) і (або) її параметрів;
- адаптація – це здатність зміни цілей та параметрів функціонування при зміні умов функціонування;
- живучість – це здатність змінювати мету та параметри функціонування при відмові і (або) пошкодженні елементів системи;

- надійність системи – це властивість системи реалізовувати задані функції протягом певного періоду часу із заданими параметрами якості;
- безпека системи – це здатність не завдавати неприпустимі дії здоров'ю персоналу, навколишньому середовищу. Безпека і небезпека складають повну групу подій;
- стійкість – це властивість системи виконувати свої функції при виході параметрів зовнішніх умов системи за певні обмеження чи допуски, а також здатність повертатися в початковий стан після деяких збурюючих впливів;
- уразливість – здатність отримувати пошкодження при дії зовнішніх і (або) внутрішніх факторів ураження.

У процесі дослідження систем управління необхідно встановити наявність всіх перерахованих вище властивостей. Відсутність хоча б однієї з цих властивостей може виключати систему з розряду складних, викликати підвищені ризики діяльності, які можуть проявитися при зміні умов або стану елементів системи.

Базовою системою прийомів, знань і понять, що визначає функції та основні параметри системи управління, є технологія управління.

Технологією управління називається поєднання кваліфікаційних навичок, способів, методів, прийомів, устаткування, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, необхідних для вирішення проблеми, внесення бажаних змін у матеріали, інформацію чи персонал у процесі досягнення ними поставлених цілей.

Виділяють такі технології управління: прості, гнучкі, інформаційні, інтелектуальні.

Простими технологіями управління є технології, які дозволяють отримати в процесі роботи один заздалегідь визначений результат.

Гнучкі технології управління дозволяють отримати (в залежності від ситуації управління) один із множини наперед визначених можливих результатів.

Інформаційні технології управління дозволяють в процесі роботи на основі вхідної та наявної інформації змінювати набір можливих результатів.

Інтелектуальні технології управління дозволяють на базі відомих знань отримувати в процесі роботи нові знання і на їх основі змінювати, удосконалювати цілі, завдання, методи роботи для отримання принципово нового результату та (або) синергетичного ефекту непропорційно великого зростання ефективності функціонування.

За ознакою глобальності сфери прийнятих управлінських рішень виділяють централізовані та розподілені технології та системи управління.

У централізованій системі управління рішення приймаються однією особою (в одному центрі) і охоплюють об'єкт управління в цілому. Позитивними рисами такого управління є вищий рівень планування, координації та контролю діяльності. Однак зростання складності, масштабів об'єкта управління призводить до появи:

- по-перше, «ефекту пляшкового горла», коли рішення довго не приймаються через перевантаження особи або центру прийняття рішень;

- по-друге, збільшення тривалості “циклу управління” через віддаленість місця прийняття рішень від місця їх виконання. Це може викликати асинергетичний ефект різкого зниження ефективності управління. Для зниження ймовірності такого ефекту створюють розподілені системи управління.

Розподілена технологія (або система) управління характеризується наявністю низки ієрархічно, функціонально, структурно пов'язаних центрів прийняття рішень і (або) відповідальності в погоджених сферах управління.

«Розподіл» застосовують до: декомпозиції цілей і функцій; розподілу прав на прийняття рішень і розпорядження ресурсами; визначення сфер відповідальності тощо. «Розподіл» доповнюють процедурами попереднього погодження та звітності.

Недоліками таких систем є підвищені ризики:

- порушення цілісності при «розподілі»;

- конфліктів рівнів та (або) елементів системи.

В даний час більшість технологій і систем управління розподілені. Системою управління можна називати конкретний апаратний, нормативний, функціональний варіант реалізації технології, що дозволяє вирішувати конкретну проблему управління. Системами управління вважають системи, які призначені для такого впливу на об'єкт управління, яке переводить цей об'єкт у бажаний стан та (або) надає параметрам процесів, що відбуваються в ньому, певні кількісні чи якісні значення.

Існує велика кількість класифікацій систем управління – об'єктів досліджень. Це визначається великою різноманітністю об'єктів, цілей, методів та технічних засобів управління. В наукових джерелах відсутнє єдине бачення сутності системи управління витратами (СУВ). Деякі автори ототожнюють систему управління витратами з системою (методами) обліку витрат [109,с.148].

Інші вчені пов'язують систему управління з рівнями управління (стратегічне, тактичне, оперативне) та бюджетуванням, а бюджетування розглядають як інструменти планування й контролю показників витрат на підприємстві [7,с.82; 28,с.148; 135,с.27]. У визначеннях не прослідковується цілеспрямованість СУВ, чітко не виокремлюються її елементи.

На думку О.І. Мазур та Н.М. Богацької, управління витратами – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства [157]. При цьому дійсно низький рівень витрат дає змогу підприємству отримати певні конкурентні переваги на ринку збуту, вільно проводити свою цінову політику та за інших рівних умов досягати більшого прибутку.

Г.О. Партин дає таке визначення: «управління витратами – це система цілеспрямованого впливу на склад, структуру і поведінку витрат та їх чинників на всіх етапах формування і розподілу витрат, що ґрунтується на використанні об'єктивних економічних законів і функцій менеджменту задля забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку та досягнення стратегічної мети і поточних завдань його розвитку» [200,с.32].

М.Г. Грещак і О.С. Коцюба визначають управління витратами як взаємопов'язаний комплекс робіт, які формують коригуючі впливи на процес здійснення витрат під час господарської діяльності підприємства, спрямовані на досягнення оптимального рівня (в межах допустимих відхилень) витрат в усіх підсистемах підприємства за виконання в них будь-яких робіт [58,с.26].

Управління витратами І.Є. Давидович бачить як динамічний процес, який включає в себе управлінські дії, мета яких полягає у досягненні високого економічного результату діяльності. Воно, на думку автора, не зводиться лише до зниження затрат, а поширюється на всі елементи управління [61,с.5].

Сутність проблеми управління витратами полягає, по-перше, не у точному визначенні величини собівартості продукції, а у виявленні того, як вона утворилась (сформувавалась), і, по-друге, процес управління витратами повинен бути спрямований на формування собівартості у попередньому і поточному режимах та оперативному втручанні у діяльність підприємств (організацій) у разі виявлення відхилень від бажаного стану.

Управління витратами – це відносно молода сфера наукових і практичних інтересів. Воно започаткувало свій розвиток з виникненням теорії витрат, яка з'явилася у другій половині XIX ст. Піонерами в її розробці були найбільш розвинуті на той час в економічному відношенні країни, до яких слід віднести Англію, Німеччину, США.

З отриманням незалежності в Україні питанням формування витрат, собівартості продукції (робіт, послуг) підприємства і організації не надавали належної уваги. Це привело не до удосконалення методів планування, обліку, калькулювання і аналізу собівартості продукції, а до втрати тих прийомів, які були вже напрацьовані в попередні роки.

Затрати на виробництво, з одного боку, – один із основних об'єктів управління економікою на мікрорівні, а з іншого – важлива частина управлінського обліку.

У сучасний період управління витратами як єдиного цілісного процесу, що визначає політику підприємств та організацій, в Україні практично не існує.

На це також звертає увагу відомий український вчений, академік М.Г. Чумаченко, який зазначає, що в даний час ще немає чіткої системи управління процесом зниження собівартості [270,с.31].

Актуальність проблеми посилюється ще й тим, що інфляційні процеси, які мають місце впродовж останніх років, не сприяють зниженню рівня витрат. Прибуток досягається, в основному, не шляхом зменшення затрат на виробництво продукції, а за рахунок зростання відпускних цін.

Стан виробництва в сучасних умовах характеризується його ефективністю, психологічними параметрами, ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, місцем і роллю робітника у виробничих процесах. Обмеження ресурсів і досягнення запланованої ефективності потребують постійного зіставлення витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі затрати необхідно повсякденно звіряти з даними майбутніх затрат, які залежать великою мірою від впливу зовнішнього середовища. Крім того, адміністрація з метою управління затратами і доходами спостерігає за ефективністю роботи кожного підрозділу, за отриманими результатами від виробництва кожного виду продукту.

Як зазначають Г.В. Черевко, Ф.В. Горбонос, Г.Б. Іваницька, Н.Ф. Павленчик, управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат за видами, місцем і носіями за умови постійного контролю їх рівня і стимулювання зниження. Вчені вважають, що система управління витратами повинна охоплювати такі організаційні підсистеми: нормування і планування витрат за їх видами; облік та аналіз витрат; пошук і виявлення чинників економії ресурсів; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат [78,с.221].

Система управління витратами розглядається А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк як сукупність процедур щодо планування, нормування відпуску матеріалів на виробництво, складання внутрішньої звітності, калькулювання

собівартості продукції, економічного аналізу та контролю на підставі норм витрат [86,с.387].

Л.В. Нападовська підкреслює, що система управління витратами на виробництво повинна органічно включати нормування, облік, контроль та регулювання собівартості [180,с.96].

М.С. Пушкар включає до системи управління собівартістю такі елементи: нормування витрат, облік нормованих та фактичних витрат, аналіз ефективності використання ресурсів, зворотний зв'язок між виробництвом і управлінням на основі оперативної бухгалтерської інформації, нормативне господарство та внесення змін у норми, маркетингові дослідження, використання ЕОМ тощо [218,с.103].

На думку Н.В. Гришко, поняття «система управління витратами» є складовою моделі управління витратами підприємств. Автором сформульовано визначення моделі управління витратами як сукупності системних і раціональних способів планування, обліку, калькулювання, аналізу, контролю, визначення, оцінювання і зміни вартості витрат, що формують модель управління витратами з метою утворення довгострокових конкурентних переваг, яка містить певні системи управління витратами, інформаційні системи і методи обліку витрат [60,с.153].

У даному випадку методи обліку витрат не входять до системи управління витратами і є самостійними елементами моделі управління витратами.

Т.А. Говорушко відзначає, що побудова ефективної системи управління витратами – це процес розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма аспектами їх формування й розподілу на підприємстві [49,с.86–88].

Проведені дослідження дають можливість зробити висновок про орієнтацію системи управління витратами на детальний облік витрат на виробництво, пов'язаних з використанням ресурсів з метою вишукування резервів зниження витрат на одиницю продукції. На нашу думку, система управління витратами охоплює не тільки облік витрат у різних аспектах. За

своєю сутністю вона повинна бути націленою на забезпечення ефективності витрат та безперебійного здійснення процесу відтворення. Тільки через дійовий механізм відшкодування витрат за допомогою відповідних елементів, прийомів, важелів впливу на хід відтворення можна безпосередньо впливати на розмір прибутку.

При цьому деякі дослідники в системі управління витратами вирізняють три аспекти: функціональний, організаційний та мотиваційний. Функціональний аспект є первинним. Він включає планування витрат, регулювання, контроль, облік, їх аналіз. Організаційний аспект системи управління витратами пов'язує із визначенням місць формування витрат і центрів відповідальності, розробленням ієрархічної системи лінійних і функціональних зв'язків працівників, які виконують комплекс робіт функціонального аспекту системи управління витратами. Мотиваційний аспект системи управління витратами полягає у спонуканні працівників до дотримання ними встановлених планом витрат і пошуку шляхів їх зниження [58,с.36; 248,с.61].

Водночас Г.О. Партин стверджує, що формування системи управління витратами доцільно розглядати в методологічному, організаційному та інформаційному аспектах. Методологічний аспект має охоплювати обґрунтування концепцій та визначення методів, функцій, технологій і способів ефективного впливу на рівень витрат, зокрема й щодо форм і методів мотивації зниження чи оптимізації рівня витрат суб'єктів господарювання. Організаційний аспект повинен включати вибір оптимальної, – з огляду на особливості діяльності суб'єктів господарювання, – форми організації системи управління їхніми витратами (централізованої, децентралізованої, змішаної тощо). Інформаційний аспект повинен стосуватися формування належного інформаційного забезпечення управління витратами [200,с.74].

На нашу думку, система управління витратами підприємства є цілісною і становить сукупність елементів, які взаємопов'язані і взаємодіють між собою, тим самим підвищуючи ефективність управління підприємством, досягнення

ним запланованих результатів діяльності найбільш економічно ефективним способом. Такими елементами є: об'єкти та суб'єкти управління витратами, цілі функціонування системи управління витратами, функції управління витратами, чинники управлінського впливу, джерела інформації про функціонування системи управління витратами, методичний інструментарій прийняття управлінських рішень, канали комунікації та способи формалізації результатів функціонування системи управління витратами (Додаток Б).

Щоб система управління витратами була ефективною на рівні підприємства, необхідно:

- реорганізувати організаційну структуру підприємства та виділити у складі структурних одиниць центри відповідальності;
- організувати облік витрат у розрізі центрів відповідальності, місць їх виникнення та видів продукції;
- використовувати раціональні методи обліку витрат і калькулювання;
- виявляти і використовувати чинники економії ресурсів і зниження витрат за допомогою сучасного аналізу;
- розробляти норми витрат усіх видів ресурсів за даних організаційно–технологічних умов виробництва;
- оцінювати і прогнозувати кон'юнктуру ринку продукції;
- підвищувати рівень внутрішньогосподарських зв'язків, розробляти внутрішньогосподарські ціни і госпрозрахункові претензії;
- впроваджувати бюджетування, контролінг;
- формувати систему мотивації працівників до контролю та зменшення витрат.

Управління може здійснюватись лише в тому випадку, коли існує реально діюча система, яка вирішує завдання управління. Якщо ця система є органічною частиною організації, її діями здійснюється управління організацією й вона не вирішує завдань, які відрізняються від управлінських, тоді її можна розглядати як спеціалізовану систему або як систему управління.

Система управління є формою реального втілення управлінських взаємозв'язків. Вона виступає ніби у вигляді реально існуючої субстанції, за допомогою якої управління набуває конкретного змісту й конкретного вияву, а функція управління – практичної реалізації. В реальній дійсності управлінська діяльність – це функціонування системи управління.

Система управління складається й функціонує не тільки у відповідності зі змістом функції управління й характером відносин, які лежать в основі управлінських взаємозв'язків, а й у відповідності з умовами, в яких формується система управління, а також у відповідності з іманентно належними системі управління принципами її побудови, функціонування й перетворення.

Таким чином, з нашої точки зору, управління витратами являє собою надзвичайно складний, багатоаспектний та динамічний процес, який складається з формування та здійснення управлінських впливів, що базуються на застосуванні об'єктивних економічних закономірностей, відносно формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних та поточних цілей. Інституціоналізація управлінської діяльності в сфері управління витратами здійснюється на засадах розбудови цілісної системи управління витратами (табл. 2.1), визначальними елементами якої виступають об'єкт управління – сукупність процесів формування витрат підприємства, система управління – ієрархічно організована сукупність суб'єктів – економічних агентів, що беруть участь в наданні цілеспрямованого впливу на об'єкт управління. В результаті цілеспрямованої регулюючої дії системи управління на об'єкт управління, зміни стану цього об'єкта мають спрямуватися в напрямі концентрації зусиль щодо здобутку успіху в розв'язанні завдань, які стоять перед системою управління витратами у цілому.

У процесі дослідження систем управління необхідно встановити наявність всіх перерахованих вище властивостей. Відсутність хоча б однієї з цих властивостей може виключати систему з розряду складних, викликати підвищені ризики діяльності, які можуть проявитися при зміні умов або стану елементів системи.

Базовою системою прийомів, знань і понять, що визначає функції та основні параметри системи управління, є технологія управління.

Технологією управління називається поєднання кваліфікаційних навичок, способів, методів, прийомів, устаткування, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, необхідних для вирішення проблеми, внесення бажаних змін у матеріали, інформацію чи персонал у процесі досягнення ними поставлених цілей.

Виділяють такі технології управління [129,с.228]: прості, гнучкі, інформаційні, інтелектуальні. Простими технологіями управління є технології, які дозволяють отримати в процесі роботи один, заздалегідь визначений, результат. Гнучкі технології управління дозволяють отримати (в залежності від ситуації управління) один із множини наперед визначених можливих результатів. Інформаційні технології управління дозволяють в процесі роботи на основі вхідної та наявної інформації змінювати набір можливих результатів. Інтелектуальні технології управління дозволяють на базі відомих знань отримувати в процесі роботи нові знання і на їх основі змінювати, удосконалювати цілі, завдання, методи роботи для отримання принципово нового результату та (або) синергетичного ефекту непропорційно великого зростання ефективності функціонування.

За ознакою глобальності сфери прийнятих управлінських рішень виділяють централізовані та розподілені технології та системи управління.

У централізованій системі управління рішення приймаються однією особою (в одному центрі) і охоплюють об'єкт управління в цілому. Позитивними рисами такого управління є вищий рівень планування, координації та контролю діяльності. Однак зростання складності, масштабів об'єкта управління призводить до появи:

- по-перше, «ефекту пляшкового горла», коли рішення довго не приймаються через перевантаження особи або центру прийняття рішень;
- по-друге, збільшення тривалості «циклу управління» через віддаленість місця прийняття рішень від місця їх виконання. Це може

викликати асинергетичний ефект різкого зниження ефективності управління. Для зниження ймовірності такого ефекту створюють розподілені системи управління.

Розподілена технологія (або система) управління характеризується наявністю низки ієрархічно, функціонально, структурно пов'язаних центрів прийняття рішень і (або) відповідальності в погоджених сферах управління.

До складу основних позитивних рис системи управління витратами звичайно зараховують: виявлення можливостей скорочення виробничих витрат та створення сприятливих організаційно-економічних умов для економії усіх видів ресурсів; формування стійких конкурентних переваг цінового походження; підвищення оперативності та адекватності управлінських даних про використання ресурсів підприємства та ін. [15,с.21; 58,с.47; 70,с.32; 199,с.133; 245,с.69; 265,с.98].

Система управління базується на трьох основних складових:

- інформаційній підтримці процесів розробки і реалізації рішень;
- наборі типових бізнес–процедур для розв'язання поставлених завдань;
- системі активізації персоналу.

Оптимізація даних складових і є основним напрямом удосконалення системи управління. Ці складові дуже важливі, але фіксують деякий етап стану системи управління і, на нашу думку, відображають лише частину сучасної системи управління, що повинна включати елементи розвитку, у тому числі методологічну (управлінську) підтримку при розробці та реалізації рішень.

Система управління – це складне утворення процесів і явищ, удосконалювання якого може йти з різним ступенем деталізації. Реальна економічна, організаційна і психологічна ефективність такого удосконалювання залежить від методики і часу проведення, інтуїції і професійної підготовки керівника чи фахівця. Можна запропонувати розширений набір елементів, що входять у систему управління і складаються з чотирьох підсистем: методології, структури, процесу і техніки управління (рис. 2.1).

Методологія управління включає: мету і завдання, принципи, закони і закономірності, функції і методи управління.

Процес управління являє собою систему комунікацій, технологію управління (розробку і реалізацію управлінських рішень), представництво, інформаційне забезпечення.

Структура управління включає: функціональну й організаційну структури схему організаційних відносин, конкретні схеми взаємодій вищих органів управління і структуру персоналу.



Рис. 2.1. Система управління витрат суб'єктів підприємництва та її елементи

Джерело: розробка автора

Техніка управління включає: комп'ютерну й організаційну техніку, офісні меблі, мережі зв'язку (внутрішні чи зовнішні, типу Інтернет), систему документообігу.

У свою чергу, методологія та процес управління формують управлінську діяльність, а структура і техніка управління – механізм управління. Стан елементів системи управління організації безпосередньо впливає на ефективність її функціонування в цілому. Основне завдання системи управління – формування професійної управлінської діяльності, що може розглядатися як процес і як явище.

Як процес професійна управлінська діяльність – це сукупність дій (виконання функцій, використання методів та ін.), що ведуть до утворення й удосконалення взаємозв'язків між частинами цілого. Як явище професійна управлінська діяльність – це об'єднання елементів (мети, програми, засобу й ін.) для реалізації місії організації на підставі визначених правил і процедур. Узаконені чи загальноприйняті правила і процедури переростають у стандарти.

Поширеною є думка, що немає потреби в стандартах для професійної управлінської діяльності, тому що це істотно знижує гнучкість (швидку перебудову) елементів системи управління. У теорії управління професійна управлінська діяльність розглядається як поєднання науки і мистецтва управління, де наука – це прагматизм, а мистецтво – творчість. У результаті переваги в практичній управлінській діяльності мистецтва управління в низці публікацій її називають особливим чи специфічним видом праці. У теорії управління важко знайти грань, що відокремлює науку від мистецтва. Якщо в науці менеджери керуються управлінськими технологіями, функціональними структурами та законами і закономірностями, то в мистецтві управління – інтуїцією, досвідом та здоровим глуздом. Індикатором правильного рішення може стати стандарт на той чи інший процес чи явище в професійній управлінській діяльності.

У цілому механізм господарювання підприємства визначається ступенем керованості витратами. На рис. 2.2 наведені основні елементи системи управління витратами на виробництво та їх взаємозв'язок.

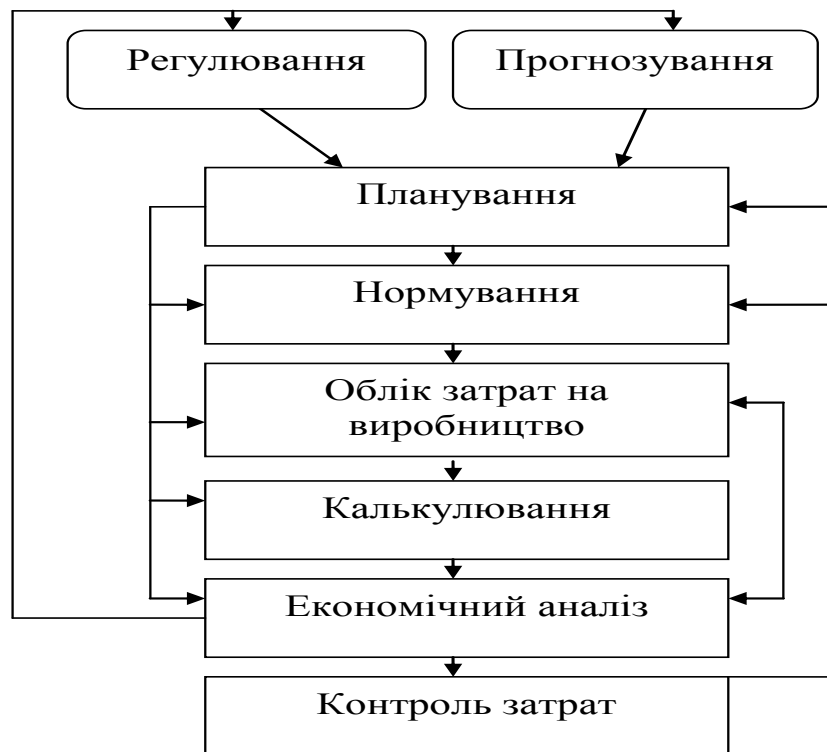


Рис. 2.2. Елементи системи управління витратами та їх взаємозв'язок

Джерело: розробка автора

В умовах, коли спад виробництва досягнув критичної точки і поставив цілі галузі буквально на межу виживання, більшість керівників і спеціалістів усвідомили нарешті, що лише грамотне ставлення до витрат на всіх етапах виробничого процесу дозволить виправити ситуацію. До цього рішення підштовхує і системне зростання цін та тарифів на всі види ресурсів.

Практично на кожному підприємстві є резерви для зниження витрат до раціонального рівня, що дозволяє домогтися росту економічної ефективності діяльності, підвищення конкурентоспроможності.

За останні роки вітчизняна наука і практика управління витратами дещо просунулись вперед, використовуючи досвід економічно розвинутих країн з

ринковою економікою і досвід роботи передових підприємств у доперебудовний період, який вже почав забуватися.

Реорганізовані і заново створені фірми надають головну увагу управлінському обліку і фінансовому аналізу. Це, безперечно, важливо, проте цілком недостатньо для ефективної роботи в умовах дії ринкових відносин, альтернативи яким у нас немає.

Таким чином, сутність системи управління витратами підприємства окремі автори ототожнюють з питаннями точного визначення величини собівартості продукції, рівня виробничих витрат та, на цій основі, пошуку шляхів їх зниження. Проте це не зовсім так. Процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалася собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. Це, по-перше, а по-друге, процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точно передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства в разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану.

2.2. Види методів державного регулювання витратами підприємництва

Методам управління витратами присвячено багато наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у вивчення цього питання зробили такі зарубіжні економісти, як Дж. Шанк, Р. Каплан, М. Портер, Дж. Гаррісон, Р. Шонбергер, Е. Гарке, Ф. Тейлор, Дж. Манном, Р. Хауелл, З. Соусі та вітчизняні вчені П. Атамас, Ф. Бутинець, Н. Гришко, Г. Козаченко, Г. Партин, А. Турило, М. Чумаченко, Ю. Цал-Цалко, А. Череп, та інші. В наукових джерелах розглядаються різні підходи до визначення категорії «метод»: спосіб пізнання, дослідження об'єктів, явищ; прийом, спосіб або характер діяльності, або як система правил і прийомів для вивчення явищ і закономірностей, шлях, спосіб досягнення певних результатів у пізнанні і практиці; прийом теоретичного дослідження або тактичного здійснення чого-небудь.

Так, наприклад, А.В. Череп у монографії «Управління витратами суб'єктів господарювання» (Ч. I.) окремим пунктом розглядає питання концептуальних основ управління витратами (концепція ланцюжка цінностей, концепція трансакційних витрат, концепція ABC) та окремим пунктом – функції управління витратами [267]. Г. О. Партин [200] у монографії «Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій» розглядає концептуальні засади управління витратами, а цілий розділ присвячений методам управління витратами підприємства (модель «витрати-обсяг діяльності-прибуток», управління витратами за центрами відповідальності, нормативний метод контролю операційних витрат, концепція «кайзен» та «якраз вчасно»). Г.В. Козаченко [115] та інші у монографії «Управління затратами підприємства» окремим пунктом розглядають концепції та методи управління затратами. Помітними є також публікації, що стосуються проблеми методології витрат.

Однак, у їх розробках при належному функціональному підході недостатньо з'ясовано методи та форми управління витратами суб'єктів підприємництва. Адже методи обліку витрат не входять до системи управління витратами і є самостійними елементами моделі управління витратами.

Перевагами впровадження системи управління витратами є [116,с.687]:

- забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції за рахунок більш низьких витрат та цін;
- наявність якісної та достовірної інформації про собівартість окремих видів продукції та їх позиції на ринку в порівнянні з аналогічною продукцією конкурентів;
- надання об'єктивних даних для впорядкування, планування та розробки бюджету підприємства;
- можливість оцінки діяльності кожного підрозділу з фінансової точки зору;
- прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень.

Якщо метод управління характеризує завершений акт впливу на об'єкт управління, то метод процесу управління дає змогу виконати окремі роботи [63,с.39]. В управлінні методи наведені безліччю різних способів, підходів і прийомів, що дають змогу впорядкувати, цілеспрямовано й ефективно організувати виконання функцій управління, етапів і процедур [278,с.91].

Методи управління окремими об'єктами відображають їхню специфіку, внаслідок чого для кожного окремого об'єкта управління вони унікальні [63,с.39]. В управлінні витратами методи управління розглядають як сукупність прийнятих допущень, цілей і процедур, призначених для реалізації функцій управління витратами. Методи управління для кожного об'єкта управління є спеціальними й навіть специфічними, а іноді, як у разі із витратами, унікальними [115,с.46]. В управлінні витратами використовують різноманітні методи управління. Кожен із методів має свої переваги та недоліки, а також специфічну сферу використання. Розмаїття методів зумовлює потребу в розгляді їх сутності, переваг та недоліків, а також умов застосування в діяльності підприємства.

З вищенаведеного видно, що наявні методи управління витратами багато в чому мають загальні ознаки. До них належать: мета, яку вони переслідують, інструмент її досягнення, можливість впливу на процес формування фактичних значень керованих показників. Основні розбіжності виражені в тих специфічних завданнях, що ставляться в конкретному випадку для досягнення головної мети та у специфічному інструменті для виконання цих завдань.

Проведення нових технологій на вітчизняних підприємствах потребує перегляду багатьох існуючих нормативних витрат і зумовлює необхідність розробки нового методу в управлінні ними. Сьогодні перед кожним підприємством стоїть питання про вибір оптимального методу управління витратами, на базі якого можливо впровадити такий контроль, що дозволить збільшити ефективність діяльності підприємства.

Процес управління передбачає цілеспрямований вплив на об'єкт з наперед визначеною метою, рівень досягнення якої дає підстави для визначення

загального ефекту від управління витратами. Управління як специфічний процес передбачає наявність прямого та зворотного зв'язків, які спрямовані на отримання інформації щодо вибору одного чи кількох методів або системи методів впливу на витрати.

Характеризуючи сучасні методи управління витратами та можливість їх безпосереднього застосування на вітчизняних підприємствах, необхідно враховувати багато методологічних та практичних аспектів їх використання, оскільки пряме копіювання та використання окремих з них показує їх неефективність при досягненні запланованих цілей. Також, сучасні методи управління витратами характеризуються наявністю декількох засобів використання окремого методу як у межах підприємства, так і галузі. На нашу думку, це зумовлено наявністю, появою та зміною широкого кола внутрішніх чинників (технологій, способів виробництва і т.п.) та чинників зовнішнього середовища, що вимагає від процесу управління витратами мобільності, гнучкості, здатності самозмінюватись та визначати найоптимальніші методи, які стають запорукою зменшення витрат та оптимізації використання ресурсів.

Конкуренція вимагає постійного удосконалення та пошуку, виявлення потенційних чинників впливу на витрати, на які необхідно спрямовувати відповідні методи. При цьому слід відзначити, що для кожного підприємства різні чинники будуть мати різний ступінь важливості [262,с.516].

Складність такої категорії, як витрати, збільшення кількості чинників впливу визначають, на нашу думку, наявність на сучасному етапі широкого спектра методів та концепцій управління витратами.

Термін «концепція» (conceptio) – це система поглядів, певний спосіб розуміння, тлумачення яких-небудь явищ, основний погляд, керуюча ідея їхнього висвітлення, провідний задум, конструктивний принцип тієї чи іншої діяльності.

Раніше протягом тривалого часу управління витратами відбувалось за фактичними результатами, витрати виявляли та враховували так званім «котельним методом»: в єдиному бухгалтерському реєстрі з початку звітного

періоду враховували всі засоби, витрачені на виробництво, незалежно від ділянок їх споживання та цільового призначення, потім ці витрати розподілялись пропорційно прийнятій базі. Недолік цього методу полягав у неможливості структурного аналізу підсумкової суми витрат, а отже, не дозволяв визначити, які витрати можуть бути знижені та на яких ділянках виробництва.

З другою половиною XIX ст. пов'язують виникнення теорії управління витратами, а саме – з виходом праці англійських вчених Дж. Фелса та Е. Гарке «Виробничі рахунки: принципи і практика їх ведення» (1887 р.), в якій вони припустили створення системи, здатної підвищити інформативність даних про засоби, що витрачаються, та посилити контроль за їх використанням. Нововведення полягало у поділі всіх витрат на фіксовані (сьогодні це постійні) та змінні. Ці вчені вважали, що зміна фіксованих витрат не залежить прямим чином від здійснення різних видів господарських операцій або обсягу виробленої продукції, а тому можливо збільшити обсяг виробництва при меншій витраті ресурсів, ніж це було раніше, оскільки умовно-постійні витрати збільшуються нерівномірно. Виділення умовно-постійних витрат із загальних витрат у подальшому визначило можливість їх нормування. Окрім цього, був встановлений більш точний зв'язок між витратами на виробництво готового виробу та його собівартістю, який заклав основи для формування майбутнього методу «стандарт-кост».

У 1891 р. Дж. Манн ввів поняття умовно-постійних (накладних) витрат, що стало початком наступного етапу розвитку теорії управління витратами. Накладні витрати – це витрати, які не можуть бути безпосередньо віднесені на: одиницю продукції; витрати, пов'язані із придбанням сировини; реалізацію готових виробів та процес виробництва. Виключивши ці витрати із нормування та зосередившись на витратах, безпосередньо пов'язаних з виробництвом, можна було достовірніше визначити результат виробництва, не спотворюючи його ніякими невиробничими накладними витратами.

Дослідження американського економіста О. Черча, викладені в 1901 році у роботі «Адекватний розподіл виробничих витрат», в якій він дослідив облік робочого та машинного часу та розподіл накладних витрат по продуктах в залежності від продуктивності устаткування (величини машино-годин), стали наступним етапом розвитку теорії управління витратами. Черч запропонував розділити виробничу ділянку на кілька виробничих центрів за критерієм використання чи невикористання простого або складного устаткування, та розподіляти накладні витрати між ними на основі відпрацьованих ними машино-годин. Він розділив накладні витрати, які пов'язані з виробництвом, на накладні витрати на робочу силу та загальноорганізаційні витрати. Цей метод пов'язаний із безпосередньою залежністю величини машино-годин і продуктивності, а останньої – з обсягом продукції, яка випускається. Ідеї вченого дозволили визначити собівартість продукції та планувати витрати на випуск [194,с.30].

До середини ХХ ст. в наукових колах дискутувалось питання, у якій пропорції потрібно включати в собівартість умовно-постійні витрати. У 1936 р. американський економіст Дж. Гаррісон розробив метод «директ-костинг» (direct costing), суть якого полягає в тому, що до складу собівартості необхідно включати лише прямі витрати, а непрямі витрати виключити із собівартості, тому що вони зумовлені не стільки безпосереднім процесом виробництва, скільки перебігом часу. З початку практичного застосування цієї системи в собівартість, яка обчислювалася за змінними витратами, включалися тільки прямі витрати, а всі види непрямих витрат списувалися безпосередньо на фінансові результати. Внаслідок цього загальна сума змінних затрат збігалася з сумою прямих затрат, що і знайшло відображення в назві – «облік прямих витрат». Це була шокуюча ідея, яка довгий час не мала широкого розповсюдження та застосування, і лише у 1953 р. національна асоціація бухгалтерів США опублікувала опис методу, і він став переважаючим методом в управлінні витратами не лише в США, але й в післявоєнній Європі. У

Великобританії він отримав назву «маржиналь-кост», у Франції – «маржинальна бухгалтерія» [84,с.23].

На сучасному етапі обліку «директ-костинг» передбачає включення в собівартість не тільки прямих змінних, але й частини змінних непрямих витрат. В Україні «директ-костинг» фактично прийнято за основу в бухгалтерському обліку затрат, оскільки розрахунок неповної (виробничої) собівартості визначено відповідно до міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку у класі 16 «Витрати». Цей метод розширює аналітичні можливості обліку та планування, сприяє тісній інтеграції планування, аналізу й обліку, оскільки, аналізуючи поведінку змінних та постійних витрат відповідно до зміни обсягу виробництва, можна оперативнo та гнучко приймати управлінські рішення, що дають змогу знаходити найвигідніше поєднання ціни та обсягу продукції. Сьогодні застосовують такі варіанти «директ-костинг»: класичний, який передбачає калькулювання за прямими витратами (всі змінні); система змінних витрат – калькулювання здійснюється за змінними витратами, до складу яких входять прямі витрати та змінні непрямі витрати; система обліку витрат залежно від завантаження виробничих потужностей: у калькуляцію включаються всі змінні витрати та частина постійних, що визначається відповідно до коефіцієнта використання виробничої потужності. Спільне полягає в тому, що калькулюється не повна, а часткова собівартість.

До переваг «директ-костинг» слід віднести: можливість отримання необхідної інформації з регулярної фінансової звітності; прибуток періоду не залежить від постійних накладних витрат при зміні залишків запасів; мала трудоемність розподілу накладних витрат; можливість визначення внеску окремих видів продукції у формування прибутку підприємства. До недоліків: важко однозначно віднести багато видів затрат до змінних чи постійних; викривлення фінансового результату через збільшення або зменшення вартості раніше виготовленої продукції; слабка увага до постійних витрат.

Еволюція теорії управління витратами показала очевидний факт: для суб'єктів підприємництва важлива не стільки собівартість продукції, визначення якої є досить складним процесом, скільки запобігання невикористаним витратам, використовуючи методи управління витратами.

Появу на початку ХХ ст. у США, а потім і в Європі системи «стандарт-кост» (standart cost) пов'язують з Г. Емерсоном, який у своїй роботі «Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати» висловив думку про помилковість традиційної системи формування собівартості та вперше вказав на систему нормативів і стандартів, названу ним «стандарт-кост». Ця система порівнює фактичні витрати з нормативними. Термін «норматив» – це рівень, розрахований за деяким стандартом (нормою), що відповідає бажаному, необхідному чи можливому. Норматив встановлюють, виходячи із наперед визначених витрат матеріалів, робочого та машинного часу, накладних та інших витрат на виробництво. «Стандарт-кост» – це система оперативного керування процесом виробництва та рівнем виробничих витрат, в основу якої покладено: постійний контроль значень відхилень фактичних показників від нормативних, аналіз причин виникнення відхилень та тенденцій їх зміни в часі, використання управлінських впливів для мінімізації відхилень та/або здійснення коригування норм. Ця система може не лише фіксувати події минулого, але й ставити завдання на майбутнє та допомагати їх вирішувати, через це вона стала першою управлінською системою, в якій на першому місці стоять функції контролю та регулювання витрат, а не їх облік. Спочатку «стандарт-кост» використовувався як інструмент для виявлення невикористаних резервів без зв'язку з конкретними виконавцями, пізніше виникла ідея про використання відхилень для оцінки роботи конкретних управлінських одиниць.

У 1952 р. Дж. Хіггінс в роботі «Облік за центрами відповідальності» сформулював концепцію центрів відповідальності, відповідно до якої витрати розглядаються не лише в цілому по підприємству, але й диференційовано за центрами відповідальності із призначенням відповідальних осіб. Переваги

«стандарт-кост» полягають у наступному: формування необхідної інформаційної бази для аналізу та контролю витрат; відображення відхилень показників від нормативних значень; мінімізація облікової роботи, пов'язаної з калькулюванням собівартості; забезпечення своєчасною інформацією про очікувані витрати на виробництво. Недоліками цього методу є: труднощі практичного визначення складу та якості нормативної бази; неможливість встановлення норм для окремих видів витрат; застосування для періодично повторюваних витрат.

Розвиваючи ідеї та технічні прийоми «стандарт-кост» на початку 30-х років в СРСР був розроблений нормативний метод (автор М. Жебрак). В основу системи нормативного обліку виробничих витрат покладені наступні найважливіші принципи:

- розробка нормативних калькуляцій на початок звітного періоду;
- систематичний та своєчасний облік змін норм і оперативне визначення впливу цих змін на собівартість продукції;
- передчасний контроль витрат на основі первинних документів і фіксація відхилень від норм в момент їх виникнення з одночасним виявленням причин та винних;
- щоденна інформація про відхилення від норм.

У нормативному методі обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції для визначення фактичної собівартості використовується нормативна калькуляція, розрахована на основі науково обґрунтованих норм та нормативів. Відхиленням від норм вважається як економія, так і перевитрати сировини, матеріалів, заробітної плати. Важливою умовою застосування системи нормативного обліку є чітко розроблений технологічний процес виготовлення продукції, недотримання якого приведе до відхилення від встановлених норм витрат на виробництво.

Незважаючи на подібність та спорідненість нормативного методу та «стандарт-кост», між ними існують суттєві розходження, які наведені у табл. 2.1.

Порівняння нормативного методу та «стандарт-кост» [85]

Чинник порівняння	«Стандарт-кост»	Нормативний метод
Зміни норм та нормативів	Поточний облік змін норм не ведеться	Ведеться в розрізі причин й ініціаторів
Облік відхилень від норм та нормативів прямих витрат	Відхилення документуються й відносяться на винних й фінансові результати	Відхилення документуються й відносяться на винних й фінансові результати
Облік відхилень від норм непрямих витрат	Непрямі витрати відносяться на собівартість у межах норм, відхилення виявляються з урахуванням обсягу виробництва й відносяться на результати фінансової діяльності	Непрямі витрати відносяться на собівартість у сумі фактично зроблених витрат, відхилення відносяться на витрати виробництва
Регламентація	Не регламентовано, не має єдиної методики встановлення стандартів і ведення облікових реєстрів	Регламентовано, розроблені загальні й галузеві стандарти й норми
Варіанти провадження обліку	Облік витрат, випуску продукції й незавершеного виробництва ведеться по стандартній собівартості. Витрати на виробництво враховуються по фактичних витратах, випуск продукції – по нормативним, залишок незавершеного виробництва – по стандартах з урахуванням відхилень	Незавершене виробництво й випуск продукції оцінюються по нормах на початок року, у поточному обліку виділяються відхилення від норм. Незавершене виробництво й випуск продукції оцінюються по нормах на початок року, у поточному обліку виявляються відхилення від плану. Всі витрати враховуються по поточних нормах

Перевагами нормативного методу є: впровадження прогресивних норм та нормативів на підприємствах; можливість аналізу причин відхилень; можливість контролю за витратами; прискорення розрахунку витрат. До недоліків зачислимо: необхідність постійного керування системою норм та нормативів; однаковий підхід до визначення постійних та змінних витрат, що впливає на результат.

Продовженням розвитку «стандарт-кост» та методу обліку за центрами відповідальності є поява методу «точно в строк» (just-in-time), який запропонували Р. Хауелл та З. Соусі. Раніше була впроваджена подібна система «канбан», яку в 70-ті роки впровадив віце-президент «Тойота» Т. Оно. Суть японської системи «канбан» полягає в раціональній організації виробництва та ефективному управлінні персоналом. Згідно з цією системою на всіх фазах виробничого процесу відмовилися від виробництва продукції великими партіями та створили безперервно-потокове виробництво [278,с.67]. Також ця система безпосередньо впливає на складські запаси, оптимізуючи їх. Керуючи запасами, необхідно пам'ятати, що надлишки запасів – це недобре. Саме такий принцип закладено в методі управління витратами «точно в строк» (JiT), метою якого є збільшення вкладень в інвестиції шляхом зменшення запасів у виробництві та відповідних їм витрат на формування цих запасів. Одним із ключових елементів методу «JiT» є система «канбан». І хоча «JiT» та «канбан» часто вважають тотожними, все-таки вони відрізняються. По-перше, «JiT» – це метод управління витратами, який сфокусований на наявності необхідного матеріалу в потрібний час в потрібному місці та в необхідних кількостях. Він надає підприємствам низку переваг:

- спрощує складські потоки матеріалів, робить їх більш контрольованими;
- поставки синхронізовані з виробничим планом, витрати на зберігання зменшуються, а гнучкість виробництва – збільшується;
- графік виробництва та робочий час прив'язані до виробництва та поставок, це знижує кількість овертаймів та звільняє час на розвиток персоналу;
- особлива увага приділяється стосункам підприємства з його постачальниками.

«Канбан» – це не система управління та контролю запасів, а система планування, яка підказує підприємству, що виробляти, коли виробляти та скільки виробляти. Вона використовується як індикатор попиту, швидко

передаючи сигнал по всьому ланцюгу постачань, даючи можливість бізнесу бути реактивним по відношенню до потреб замовника, замість того, щоб намагатися прогнозувати потребу. Отже, як видно із вищенаведеного, «канбан» – це один із елементів методу управління витратами «точно в строк».

Наприкінці ХХ ст. в результаті швидкого прогресу технологій зростає роль інновацій як чинника конкурентоспроможності підприємства та збільшилась нестабільність ринку, що зумовило пошук нових методів управління, які б орієнтувались на поведінку споживачів з необхідними функціями планування, обліку та контролю витрат.

Так, у 60-х роках в Японії з'явився метод «таргет-костинг» (target costing – цільова вартість), який базувався на концепції управління цільовою собівартістю. В основу методу закладено планування та зниження витрат на виробництво нової продукції. «Таргет-костинг» розглядає собівартість не як наперед розрахований за нормативами показник, а як величину, до якої повинно прагнути підприємство, щоб запропонувати ринку конкурентну ціну. Розробляючи цю систему, японські менеджери перевернули «навиворіт» традиційну формулу ціноутворення: Собівартість + Прибуток = Ціна, яка в їх методі трансформувалася в рівність: Ціна – Прибуток = Собівартість. Це просте рішення дозволило отримати прекрасний інструмент превентивного контролю та зниження витрат ще на стадії проектування та розробки продукту. На сьогодні «таргет-костинг» поширений у всьому світі, в основному в компаніях, що працюють в інноваційних галузях (машинобудування, електроніка, комп'ютерні та цифрові технології) та в сфері обслуговування [101,с.45].

Очевидними є такі переваги «таргет-костинг»: ітеративний підхід до розробки нового продукту забезпечує поетапне осмислення кожного нюансу, який стосується собівартості; управлінський персонал, прагнучи наблизитись до цільової собівартості, часто знаходить нові, нестандартні рішення, які вимагають інноваційного мислення; необхідність постійної орієнтації на цільову собівартість, утримує інженерів від спокуси застосування більш дорогих технологій чи матеріалів, що неминуче привело б до нового витка

перепроєктування продукту. Поряд з цим, метод має і певні недоліки: необхідно тривалий час або серйозні інвестиції, щоб знизити собівартість до заданої межі; достатньо високі вимоги до надійності маркетингових показників (прогнозів) ціни та обсягу реалізації.

Дещо пізніше, у 80-х роках на японських підприємствах застосовується метод «кайзен-костинг» (kaizen costing – поліпшення, удосконалення маленькими кроками), тобто приріст відбувається невеликими порціями, а не шляхом великих інвестицій. Сутність цього методу полягає не в досягненні певної величини граничних витрат (хоча сам метод застосовується для досягнення цільової собівартості), а в постійному та всебічному удосконаленні якості процесів у всіх підрозділах підприємства та за участі усіх його працівників (від робітників до топ-менеджерів, що і є визначальною рисою методу). Застосування «кайзен-костинг» приводить до створення спеціальної мережі управління якістю на всіх рівнях управління підприємством. Як правило, мережа – це сукупність незалежних робочих груп, створених за функціональною чи міжфункціональною ознакою. У першому випадку, група розглядає певний бізнес-процес (надходження сировини, виробництво чи продаж продукції) та пов'язані з цим витрати. В іншому випадку – група складається з фахівців різного профілю, які працюють над схожими завданнями паралельно, здійснюючи періодично обмін інформацією [115,с.49]. Так організована робота дає змогу комплексно розглянути не окремі процеси діяльності підприємства, а їх взаємозв'язок, зменшити непродуктивні затрати. «Кайзен-костинг» використовується, як правило, паралельно з «таргет-костинг», а саме: на стадії планування нового виробу – «таргет-костинг», на етапі виробництва – «кайзен-костинг».

Переваги «кайзен-костинг» очевидні: постійне вдосконалення процесів, які ведуть до появи витрат, із залученням усіх працівників підприємства, що приводить до найбільш повного використання всіх резервів зменшення витрат; дає змогу керівництву підприємства не просто постійно контролювати витрати, а й досягати максимально повного використання всіх видів ресурсів; метод,

багато в чому базується на корпоративній культурі та ментальності виконавців. Недоліком методу є залучення всіх працівників до постійного вдосконалення якості діяльності підприємства, що потребує створення відповідної системи мотивації.

Наприкінці 80-х років американські економісти Р. Купер та Р. Каплан розробили новий метод, заснований на управлінні операціями – складовими частинами процесів, які відбуваються на підприємстві. Метод ABC – activity based costing (аналіз витрат на основі видів діяльності, облік витрат за функціями) – це метод поопераційного калькулювання, що розглядає операції в якості основних об'єктів обліку та калькулювання з метою обчислення собівартості продукції. Спочатку він був розроблений для аналізу виробничих накладних витрат. У подальшому його стали застосовувати і при аналізі невиробничих непрямих витрат. Автори стверджують, що облік витрат на підставі видів діяльності може контролювати накладні витрати шляхом виділення першопричин тих чи інших витрат. Управління витратами на основі видів діяльності передбачає, що будь-яка діяльність, яка потребує витрачання ресурсів, породжує витрати, і собівартість продукції визначається операціями, які необхідні для її створення: розробкою, проектуванням, виробництвом, маркетингом, доставкою та сервісним обслуговуванням. Зрозумівши всі операції, які утворюють те чи інше виробництво, можна управляти витратами [39,с.77]. Застосування методу ABC проходить поетапно: визначаються основні види діяльності підприємства; для кожного виду діяльності створюється центр (групування) витрат та визначається носій витрат; віднесення на продукт витрат на всі пов'язані з ним види діяльності [146,с.50]. Використання методу ABC в діяльності підприємства дозволяє: отримувати релевантну інформацію для коригування та більш точного розподілу витрат; виявити більш продуктивні види діяльності та такі, які не створюють додаткової вартості; сформулювати продуктивні стратегії; здійснити реінжиніринг бізнес-процесів. Переваги методу ABC: значне підвищення обґрунтованості віднесення накладних витрат на конкретний продукт та більш точне калькулювання собівартості;

забезпечення взаємозв'язку отриманої інформації з процесом формування витрат; можливість відображення реальних затрат на здійснення будь-якої операції або виробництво одиниці продукції, що вдосконалює інформаційне забезпечення прийняття рішень. Поряд з цим існують певні недоліки: необхідність значних змін в системі обліку та удосконалення систем інформаційної підтримки, що вимагає зростання витрат на управління.

Наступний метод управління витратами – це метод повних (поглинених) витрат «абсорпшен-костинг» (absorption costing), який полягає у розподілі всіх виробничих витрат (постійних та змінних) між реалізованою продукцією та залишками продукції на складі. Його сутність полягає в тому, що до собівартості продукції входять усі витрати (у тому числі й накладні). Використання цього методу дозволяє регулювати величину звітного прибутку, змінюючи графік виробництва або величину базового обсягу виробництва, взятого для розрахунку коефіцієнта розподілу постійних загальновиробничих витрат. «Абсорпшен-костинг» використовують на підприємствах із індивідуальним типом виробництва, де продукція виготовляється за індивідуальними замовленнями, і з безперервним виробництвом, яке базується на стандартизованих стадіях технологічної обробки, у якому вкрай складно вирізнити виробництво окремих виробів. Переваги «абсорпшен-костингу»: відсутність поділу витрат підприємства на постійні та змінні; точніше визначення фінансового результату діяльності підприємства; відображення покриття доходом від реалізації продукції кожного виду не тільки прямих змінних витрат, а й постійних накладних витрат; підвищення обґрунтованості вибору додаткового замовлення або відмови від нього. Недоліками цього методу є: умовність у розподілі накладних витрат; встановлення фактичної собівартості одиниці продукції тільки наприкінці періоду; умовний характер розподілу накладних витрат; включення до собівартості продукції витрат, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом; ускладнення облікових та розрахункових процедур; недостатня увага до характеру поведінки витрат залежно від обсягу продукції, що випускається [239,с.47].

У 1972 р. в США введено метод «бенчмаркінг» (benchmarking), інші назви методу: «метод еталонного порівняння», «орієнтація на успішні компанії». «Бенчмаркінг» – це метод управління ефективністю різних сфер діяльності підприємства (виробництва, збуту, логістики, фінансів та ін.), побудований на об'єктивному систематичному порівнянні власної діяльності з роботою кращих представників галузі (чи інших галузей), який полягає в оцінці власної та галузевої ефективності, визначенні та вивченні галузевих лідерів для з'ясування причин їх ефективності та впровадження найкращих досягнень у свою діяльність. Метод в рівній мірі включає в себе два процеси: оцінювання та порівняння. «Бенчмаркінг» проводиться за певною технологією, здійснюючи низку послідовних кроків, які повинні привести до бажаного результату. В найбільш загальному випадку схема проведення «бенчмаркінгу» така: перший етап – планування, другий – збір даних, третій – порівняльний аналіз, четвертий – реалізація, п'ятий – контроль та оцінка. Таким чином, процес «бенчмаркінг» замикається, утворюючи цикл та забезпечуючи постійність та безперервність удосконалення підприємства. На сучасному етапі розвитку управління витратами виділяють наступні види «бенчмаркінгу»: стратегічний (застосовується для поліпшення загальної ефективності підприємства, полягає в дослідженні довгострокових стратегій та загальних підходів); конкурентний, (підприємство розглядає свої позиції щодо характеристик ключових продуктів та послуг. Аналізу підлягають лише прямі конкуренти в галузі); процесний (проваджується для поліпшення певних важливих процесів та операцій); функціональний або загальний (аналізу підлягають підприємства різних галузей і видів діяльності для знаходження способів поліпшення аналогічних функцій або процесів роботи, в результаті може привести до інновацій та стрімкого зростання ефективності); внутрішній (включає порівняльний аналіз ефективності підрозділів (філій, відділень) самого підприємства); зовнішній (займається пошуком еталонів за межами підприємства); міжнародний (використовується, коли кращі практики реалізовані за кордоном і/або кількість

підприємств-конкурентів всередині країни занадто мала для одержання достовірних результатів) [53,с.254].

Переваги цього методу: відсутність потреби у винаході власних способів зменшення витрат і вдосконалення процесів у діяльності підприємства; опора на відпрацьований і перевірений практикою досвід сприяє зниженню ризику, дозволяє підприємству уникнути багатьох помилок, скоротити тимчасові та фінансові витрати, пов'язані з набуттям власного досвіду шляхом проведення експериментів; дає можливість підприємству сформувати власну команду консультантів, напрацювати досвід проведення організаційних змін та створити базу для подальшого вдосконалення організації та її управління, розраховуючи на власні сили.

Недоліки: складність отримання реальних та об'єктивних показників через закритість компаній; неправильний вибір підприємства-еталона знижує ефективність методу; потребує системності та цілеспрямованості для впровадження досвіду інших підприємств.

Одним із нових методів управління витратами є метод «кост-кіллінг» (cost killing – вбивання витрат), який допомагає керувати витратами, отримати більший прибуток і при цьому не збільшувати виробничі витрати. Він спрямований на виявлення резервів для максимального зниження витрат підприємства в стислі строки та підвищення ефективності його діяльності в цілому. «Кост-кіллінг» буває двох видів: внутрішній (можна мінімізувати витрати всередині підприємства, наприклад, створивши складну систему оплати праці з відповідною схемою заохочень за економію ресурсів та покарань за їх перевитрату) та зовнішній (передбачає скорочення витрат на закупівлю сировини та оплати послуг сторонніх організацій). Для застосування методу «кост-кіллінг» необхідно виконання кількох умов: по-перше, топ-менеджери мають бути орієнтованими на мінімізацію витрат, чесними, лояльними по відношенню до працедавця, досить компетентними, аби забезпечити розробку та реалізацію програми мінімізації витрат; по-друге, необхідний попередній аналіз фінансового стану підприємства для того, щоб зрозуміти, що і навіщо

мінімізувати; по-третє, інформація про реальні витрати має бути прозора, що вимагає організації ефективної системи управлінської звітності [51].

Переваги «кост-кіллінг»: дозволяє швидко скоротити витрати підприємства, які виникають як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищах; наявність повної та достовірної інформації про стан витрат на підприємстві. Недоліки методу: жорсткість, оскільки передбачає зменшення витрат на заробітну плату та скорочення персоналу; потрібне системне застосування, бо використання його час від часу або лише по окремих підрозділах підприємства не дасть очікуваних результатів.

Одним з ефективних методів управління витратами є CVP-аналіз (Cost Volume Profit – витрати-обсяг-прибуток) – аналіз точки беззбитковості. Суть цього методу достатньо проста, базується на відомих показниках, що дають змогу оперативно оцінити вплив величини та структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток, аналізувати його залежність від рівня цін та структури виробництва, обґрунтовувати маркетингову стратегію. Оскільки прибуток – основний результативний показник діяльності підприємства, важливо знати його залежність від витрат та обсягу продукції, що ускладнюється поділом витрат на змінні й постійні, та непротими зв'язками обсягу виробництва та продажу продукції з цінами на окремі вироби. Крім цього, не всі змінні витрати пропорційні, а до постійних входять деякі елементи дегрегуючих змінних витрат, що створює труднощі в моделюванні залежності та припускає їх лінійність. Тобто CVP-аналіз базується на таких передумовах: всі витрати можна чітко поділити на змінні й постійні; всі змінні витрати пропорційні, а постійні не містять елементів дегрегуючих витрат; ціни на вироби не залежать від обсягу виробництва та стабільні в межах розрахункового періоду [57,с.41].

Переваги CVP-аналізу: простота, наочність й оперативність методу; дозволяє обґрунтовано приймати рішення в сфері ціноутворення, та частково – в пошуку резервів зниження витрат і виборі варіантів витрат з різною комбінацією змінних і постійних витрат на вид продукції; дає змогу визначити обсяг продажу, при якому досягається беззбитковість виробництва або заданий

фінансовий результат; дозволяє оперативно оцінити умови забезпечення відсутності збитків.

Недоліки методу: поділ витрат підприємства на змінні, які лінійно залежать від обсягу продукції, та постійні, які від нього не залежать, що на практиці зробити складно; будь-яка зміна наявних у моделі чинників може суттєво змінити кінцевий результат; ґрунтується на значному числі припущень, що істотно обмежує його використання.

Достатньо новим методом є LCC-аналіз (Life Cycle Costing) або TLCC-аналіз (Total Life Cycle Costing) – розрахунок та оцінка витрат за етапами життєвого циклу продукції. Планові витрати визначаються на кожній стадії життєвого циклу продукту (проектування, виробництво, виведення на ринок, зростання, зрілість та спад) без поділу на стадії або з поділом за ними. LCC-аналіз – єдиний метод управління витратами, який передбачає врахування впливу інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень. Застосування методу дає змогу на будь-який момент часу визначити величину витрат, необхідних на виробництво конкретного виду продукції або здійснення виду діяльності, що сприяє виявленню місць формування витрат та резервів їх зменшення. У LCC-аналізі вирізняють разові (на винахід, розробку, створення документації й ін.) й періодичні (на ремонт, перепідготовку персоналу, операційні та ін.) витрати. Крім того, цей метод виправданий у створенні нового підприємства або впровадженні нового виду діяльності, що дає підстави вважати його стратегічним орієнтиром у довгостроковому позиціонуванні підприємства на ринку. Переваги LCC-аналізу: можливість визначити витрати, які були понесені при виробництві конкретного виду продукції або здійснення виду діяльності на будь-який момент часу; забезпечення точного прогнозу всіх витрат і співвідношення отриманого доходу та витрат щодо виробництва виробу в цілому; дозволяє більш адекватно й обґрунтовано відобразити витрати підприємства на виробництво нового виду продукції та на підставі цього здійснювати управління ними; забезпечення стратегічного бачення структури витрат та зіставлення її зі структурою доходів. Недоліки методу: складність

забезпечення точності розподілу накладних витрат на собівартість конкретного виду продукції; може потребувати витрат на отримання великого обсягу додаткової інформації [103,с.33].

Метод VCC (Value Cost Chain – ланцюг споживчої вартості) передбачає аналіз витрат, що знаходяться поза сферою прямого впливу підприємства. Він є центральним елементом у стратегічному управлінні витратами та становить узгоджений набір видів діяльності, що створюють цінність, починаючи від джерел сировини до готової продукції, доставленої кінцевому користувачу [272,с.189]. Умовою застосування методу є відповідність стратегічного позиціонування підприємства особливостям його діяльності та сформованій кон'юнктурі ринку, що вимагає повного знання й аналізу кон'юнктури ринку, внутрішніх процесів підприємства, уявлення про діяльність господарюючих суб'єктів, що взаємодіють з підприємством. За таких умов метод VCC дозволяє оцінити доцільність процесів, що ведуть до формування витрат, максимально повно прив'язати витрати підприємства до очікуваних доходів, але для цього необхідні відповідне інформаційне забезпечення та участь кваліфікованих фахівців. Метод VCC розглядає ланцюг споживчої вартості й, на відміну від інших методів управління витратами, передбачає в тому числі аналіз витрат, що перебувають поза прямим впливом підприємства. Ланцюг споживчої вартості можна розглядати в розрізі процесів, що відбуваються і на підприємстві, і за його межами, що дозволяє з більшою аналітичністю підходити до нагромадження повних витрат підприємства [115,с.55]. Перевагою методу є: можливість представлення величини витрат підприємства при створенні нової вартості; дозволяє оцінити доцільність процесів, які ведуть до формування витрат; допомагає максимально повно прив'язати витрати до очікуваних доходів. Недолік методу VCC в тому, що він вимагає створення відповідного інформаційного забезпечення та постійної оптимізації витрат у межах оперативного управління діяльністю підприємства, а також участі кваліфікованих фахівців.

Таким чином, щоб система управління витратами функціонувала ефективно, вона повинна використовувати методи, які враховують особливості діяльності підприємства, його структуру, стадію життєвого циклу продукції та підприємства в цілому. Управління витратами вивчається як безперервний процес комплексного впливу на витрати підприємства з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури та динаміки. Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік і аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Проведений аналіз сучасних методів управління витратами показав, що для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання підприємств необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління витратами, а в низці випадків до формування власної системи управління з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності підприємства.

2.3. Роль державних регуляторів в управлінні витратами підприємницького сектору

Розвиток підприємств з урахуванням сучасного ринкового середовища вимагає поглиблених досліджень ефективності господарської діяльності, а також зміни методів і форм управління. Для досягнення запланованої ефективності виробництва, а відтак і конкурентоспроможності на ринку, підприємствам потрібно постійно зіставляти витрати та отримані результати. Процес управління господарською діяльністю підприємств упродовж останніх років ускладнюється фінансово-економічною кризою. Статистичні дані засвідчують, що за 2012 – 2015 роки частка збиткових підприємств в Україні виросла, значно збільшилась сума збитків. Тому питання максимізації прибутку та розвитку економічного потенціалу підприємництва необхідно вирішувати на

основі комплексного управління витратами на здійснення окремих виробничих процесів, функцій та видів господарської діяльності.

Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства в цілому, так і кожного його члена шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом. Для ефективного розвитку підприємництва держава має створювати засади сприяння та регулювання. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання підприємництва – є тими, які визначають сучасність і прогресивність дій державної влади.

Поняття «регулювання» походить з латині і означає «підпорядкування певному порядку». Світова економічна думка, визначаючи сутність державного регулювання економіки, в широкому розумінні поняття державного регулювання економіки трактує як державне втручання; у звуженій інтерпретації в поняття державного регулювання включають лише адміністративно-правову регламентацію підприємницької діяльності, що не відображає повною мірою сутність процесів державного регулювання [110,с.3].

Провадження нових технологій на вітчизняних підприємствах потребує перегляду багатьох існуючих нормативних витрат і зумовлює необхідність розробки нових підходів в управлінні ними. Сьогодні перед кожним підприємством стоїть питання про вибір оптимального методу управління витратами, на базі якого можливо впровадити такий контроль, що дозволить збільшити ефективність діяльності підприємства.

На думку сучасних дослідників, державне регулювання економіки є результатом наукового усвідомлення активної ролі держави стосовно ринкової економіки [186,с.64], при цьому більшість дефініцій державного регулювання містить в собі різні ключові акценти, зокрема сукупність заходів, методів, інструментів державного впливу; об'єкти регулювання (господарське життя суспільства, соціальні процеси, сектори економіки, відтворювальні процеси в економіці, певні ринки тощо); цілі регулювання. В.Є. Воротін визначає основні методи державного регулювання економіки як «способи впливу держави на

сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення умов їх ефективного функціонування відповідно до напрямів державної економічної політики, кожен з яких ґрунтується на використанні сукупності інструментів (регуляторів, важелів)» [42,с.67-68]. Автор вважає, що основним інструментом прямого державного регулювання є нормативно-правові акти, макроекономічні плани, цільові програми розвитку, державні замовлення, державні бюджети і т. ін. До методів непрямого регулювання відносить інструменти фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної економічної політики тощо.

На думку О.Г. Мордвінова, можна виділити такі групи методів державного регулювання: 1) правові, які базуються на законодавчо-правових та нормативно-правових інструментах; 2) адміністративні, які ґрунтуються на застосуванні адміністративних актів і процедур, які мають обов'язкову силу; 3) організаційно-економічні, що передбачають організацію діяльності об'єктів регулювання шляхом створення державою умов, виконання яких робить таку діяльність економічно вигідною; 4) економічні, які є способами впливу держави на діяльність об'єктів регулювання через застосування економічних засобів; 5) соціально-психологічні, які базуються на відкритості інформації про стан об'єкта державного управління та широкій участі суспільства в діяльності суб'єкта регулювання [175,с.82-84].

На думку Н. Саніахметової, державне регулювання – це заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності фізичних та юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні [230,с.17]. На думку О.В. Гарагонич, державне регулювання господарської діяльності в ринковому господарстві можна визначити як систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюються уповноваженими державними установами і спрямовані на

скерування суб'єктів господарської діяльності в напрямі, необхідному для досягнення бажаного соціально- економічного результату [47,с.36].

Дотримуючись такої логіки, механізм державного регулювання можна визначити як сукупність способів (методів) застосування, засобів (інструментів, важелів) впливу державних органів на підприємницький сектор.

Механізми регулювання є самостійною підсистемою у будь-якій системі регулювання. Більше того, саме механізми регулювання об'єднують суб'єктну і об'єктну підсистеми в цілісну систему регулювання. У свою чергу, засоби та інструменти державного регулювання реалізуються через методи державного управління, або інакше – через способи державно-управлінського впливу.

Проблемі державного регулювання підприємницького сектора присвячено чимало наукових праць, однак одностайності щодо розуміння сутності дефініції, її форм та методів, так і немає. Проаналізувавши широкий спектр поглядів, ми дійшли висновку, що під **державним регулюванням** підприємницького сектора необхідно розуміти діяльність суб'єкта управління (держави) стосовно об'єкта управління (сектора підприємництва) задля досягнення певної мети, бажаного результату.

По-перше, крім системних переваг, які зосереджує в собі підприємництво, є низка потенційних загроз для економіки держави, зокрема [5,с.138]: загрози фінансовій безпеці через неконтрольоване вивезення грошей за кордон, збільшення готівкового обігу в межах країни; розвиток «тіньового» сектора, встановлення зв'язків з кримінальними структурами та «відмивання» коштів; розпорошення та неефективне використання рідкісних ресурсів, «паразитарне» використання ресурсів, що належать державі чи іншим підприємствам; недотримання встановлених параметрів щодо якісних властивостей продукції через спробу здешевлення виробництва, недосконалість виробничих процесів, вихідного контролю; загрози техногенній і виробничій безпеці держави, пов'язані з виробництвом, зберіганням і використанням продукції; структурна деформація кадрового потенціалу, відволікання

висококваліфікованої робочої сили, недотримання вимог безпеки праці, що призводить до втрати людського потенціалу.

По-друге, маючи вагомі конкурентні переваги, підприємства потерпають від системних загроз, що роблять їх вкрай чутливими до будь-яких макроекономічних коливань та зумовлюють нестійкість розвитку.

Діяльність органів державного управління базується на відповідних **принципах**, що відображають основні положення організації управління у певній сфері. Основними принципами державної політики в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва мають стати: принцип системності та комплексності механізмів державного управління розвитком підприємництва; пріоритетності загальнодержавних інтересів над особистими; законності при здійсненні управління; рівноправності усіх форм власності та господарювання, рівний доступ до сировинних, матеріальних і фінансових ресурсів; недоторканності прав власності; цілеспрямованості та адресності державної підтримки для реалізації визначених пріоритетів діяльності.

Для реалізації визначеної мети управління держава використовує сукупність **методів**, за допомогою яких вона впливає на підприємницьку діяльність. Усі методи державного управління в політиці сприяння доцільності витрат підприємництва поділяються на дві групи – адміністративні та економічні. Адміністративні методи базуються на авторитеті, владі, дисципліні, відповідальності тощо. Вони передбачають обов'язкове виконання вказівок, розпоряджень, інструкцій, недотримання яких передбачає адміністративну, кримінальну чи іншу відповідальність. Основною метою застосування адміністративних методів управління є координація дій учасників економічних відносин. Ці методи базуються на застосуванні нормативних актів (законів, наказів, розпоряджень, постанов органів державної влади) і мають прямий вплив на діяльність економічних агентів шляхом визначення їх повноважень.

Процес управління передбачає цілеспрямований вплив на об'єкт з наперед визначеною метою, рівень досягнення якої дає підстави для визначення загального ефекту від управління витратами. Управління як специфічний

процес передбачає наявність прямого та зворотного зв'язків, які спрямовані на отримання інформації щодо вибору одного чи кількох методів або системи методів впливу на витрати.

Застосування економічних методів передбачає створення умов, які б стимулювали господарюючі суб'єкти діяти в напрямі, корисному для суспільства. Це непрямі методи державного управління, оскільки вони опосередковано впливають на діяльність підприємств через застосування системи стимулів. Головними інструментами економічних методів є: фінансова допомога, технічна та консультативна підтримка, система державних закупівель.

Також в українській науці часто використовуються терміни «державна регулятивна політика» і «державна регуляторна політика». На нашу думку, ці поняття є синонімічними, водночас відмінні від державного регулювання підприємництва, оскільки використовуються інші інструменти для її реалізації.

Регулятивна політика передбачає встановлення за допомогою нормативних актів, що у компетенції уповноваженого органу нагляду, правових норм, правил та умов здійснення та впорядкування діяльності у підприємницькій сфері. З допомогою правил, рішень, положень, рекомендацій, що ним видаються, здійснюється регулюючий вплив на правовідносини у підприємстві.

Проведення регулятивної політики необхідне, зокрема, для [5,с.139]: встановлення єдиних підходів до політики сприяння управлінню витратами підприємницької діяльності; підвищення ефективності правового забезпечення відносин у підприємницькій сфері; забезпечення стабільності функціонування суб'єктів вітчизняного підприємництва з огляду на значущість для економіки країни; сприяння інтеграції у європейський та світовий економічні простори.

Державному регулюванню в політиці сприяння управлінню витратами підприємництва притаманні такі основні функції [5,с.141]:

1) організаційна – означає, що для досягнення ефективності вітчизняного підприємництва необхідно створити певні правила, якими

суб'єкти підприємництва будуть керуватися, реалізуючи свою діяльність. Будь-яка людська діяльність вимагає певної організації для того, щоб дії були узгоджені і в результаті сприяли загальному процвітання;

2) захисна функція виводиться з організаційної і означає, що правила, які встановлюються щодо підприємництва повинні забезпечувати інтереси споживачів та підвищувати конкурентоспроможність його суб'єктів;

3) стабілізаційна функція пов'язана із гарантуванням економічної безпеки підприємницьких структур, використанням різноманітних запобіжних засобів для усунення дестабілізаційних елементів.

Державна політика сприяння підприємству має формуватися на принципах забезпечення пріоритетності країни на міжнародних ринках, вирішення важливих соціальних проблем суспільства, зростання добробуту населення. Державна політика сприяння управлінню витратами підприємства проявляється у різноманітних формах підтримки [244,с.38]: фінансово-кредитна підтримка; організаційно-інформаційна підтримка; законодавчо-нормативна підтримка.

Державна фінансово-кредитна політика сприяння управлінню витратами підприємства включає, насамперед, фінансові, інвестиційні, страхові, податкові та кредитні види впливу на цей сектор економіки. Виважена диференційована інвестиційна, податкова та грошово-кредитна політика здійснюють вирішальний вплив на формування та подальший розвиток суб'єктів підприємництва [128].

При застосуванні фінансово-кредитного механізму політики сприяння управлінню витратами підприємства необхідно зауважити, що потрібно віддавати пріоритети підприємствам виробничої сфери та представникам депресивних регіонів, безробітнім та вимушеним переселенцям. Фінансово-кредитна підтримка передбачає стимулювання інвестиційної активності. При цьому необхідно забезпечити співвідношення інтересів держави та суб'єктів підприємства.

Об'єднавши основні ознаки державного регулювання витратами підприємницького сектора за цими трьома підходами, сутність авторського визначення полягає в тому, що державне регулювання витратами підприємницького сектора є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора.

Методологія оцінювання витрат підприємництва полягає у здійсненні впливу на їхній склад і рівень, що забезпечує високі темпи розширення економічної діяльності підприємства та досягнення запланованих фінансових результатів. До важливих завдань управління витратами можна віднести зменшення в структурі витрат частки постійних та непрямих витрат, забезпечення стабільності розподілу витрат та зменшення їх абсолютної величини. Для управління витратами важливе значення має низка концепцій. Витрати підприємства є складним об'єктом, на який впливають різноманітні зовнішні та внутрішні чинники.

Попередні наукові зондування теоретичних положень та практики ведення підприємницької діяльності виявили, що цілеспрямованість сучасної системи розвитку регулювання витратами пов'язана зі скороченням рівня витрат на одиницю продукції. Скорочення витрат на виготовлення продукції є критерієм, відносно якого оцінюється ефективність регулювання витрат у цілому та їх величини і рівня. Проте, в Україні усталена, так звана, традиційна модель регулювання витрат, котра, на жаль, не враховує достатньою мірою специфіку діяльності підприємницького сектора в конкурентному середовищі, в залежності від сфери діяльності. Адже, основи традиційної моделі базуються на таких тезах:

- в бухгалтерському обліку формується справжня собівартість одиниці продукції;
- аналіз витрат за елементами і статтями калькуляції відбувається при побудові системи регулювання та управління ними.

Крім того, дослідники, формуючи теоретичні основи регулювання витрат, у якості головної функції, яка впливає на величину та рівень витрат, розглядають обсяг виробництва, що характеризує традиційну модель такого управління. Залежність поведінки витрат від впливу інших факторів практично не враховується.

Таким чином, дослідження характеру традиційної системи регулювання витрат забезпечило теоретичну базу для обґрунтування її вузькоцільового положення – кореляції з процесом регулювання рівня витрат, що породжує обмеженість сприйняття економічною думкою сутнісного призначення системи регулювання витрат підприємницького сектора.

Взагалі Україна є не першою країною, перед якою постає питання необхідності реформування системи регулювання витрат. Багато держав світу тією чи іншою мірою пройшли цей шлях. У 70–80-х рр. ХХ ст. у країнах світу спостерігалась криза регулюючої функції держави. Проте попередні наукові дослідження управлінських методологій надають змогу розкрити базові положення, відповідно до яких формуються традиційні методи регулювання витрат. До них належать [110,с.3]:

- 1) порівняння з нормативними і цільовими показниками;
- 2) адекватний розподіл накладних витрат;
- 3) об'єктивне визначення собівартості продукції.

Ця модель збереглась з часів існування планової економіки. Коли більшість етапів процесу регулювання витрат здійснювалась поза підприємством. Наприклад, розробка планових завдань, нормування витрат ресурсів тощо було функцією держави. На самих же підприємствах акцент робився на реалізації облікових і контрольних функцій.

Однак ринкові форми господарювання змусили дослідників та практиків шукати нових шляхів підвищення керованості витрат на рівні національного господарства. В результаті було напрацьовано чимало пропозицій з удосконалення системи регулювання витрат з точки зору так званого публічного менеджменту (управління).

Тут слід підкреслити, що менеджмент витрат не є управлінням витратами як такими, а являє собою управління діяльністю, в результаті якої були здійснені витрати, що вимагає детермінації міри споживання ресурсів та робить вкрай необхідним володіння знаннями і досвідом в сфері інвестування, управління виробничими процесами, запасами, трудовими ресурсами, організації праці та іншими знаннями. Тому, сутнісне призначення системи управління витратами, на наше переконання, враховує цілеспрямованість господарської діяльності й полягає в максимізації віддачі використаного капіталу.

Система управління витратами з метою регулювання рівня результативних показників повинна враховувати такі фактори:

- технологічні особливості господарювання,
- визначення причин виникнення витрат;
- відображення процесу нарощення витрат в процесі створення вартості.

Управління витратоутворюючими факторами розглядається як економічна передумова підвищення ділової активності і ефективності господарських процесів. Відповідно, уваги зі сторони держави потребує удосконалення системи регулювання витрат підприємницького сектора. Задіяння державного регулювання системою регулювання витрат приведе в підсумку до формування сучасної системи регулювання витрат, яка не просто прив'язана до стратегії економії на підприємстві, а приведе до постійного зростання валового внутрішнього продукту.

Роль держави можна визначити через можливості її участі в цьому процесі. Схематично способи участі держави зображено на рисунку 2.3.

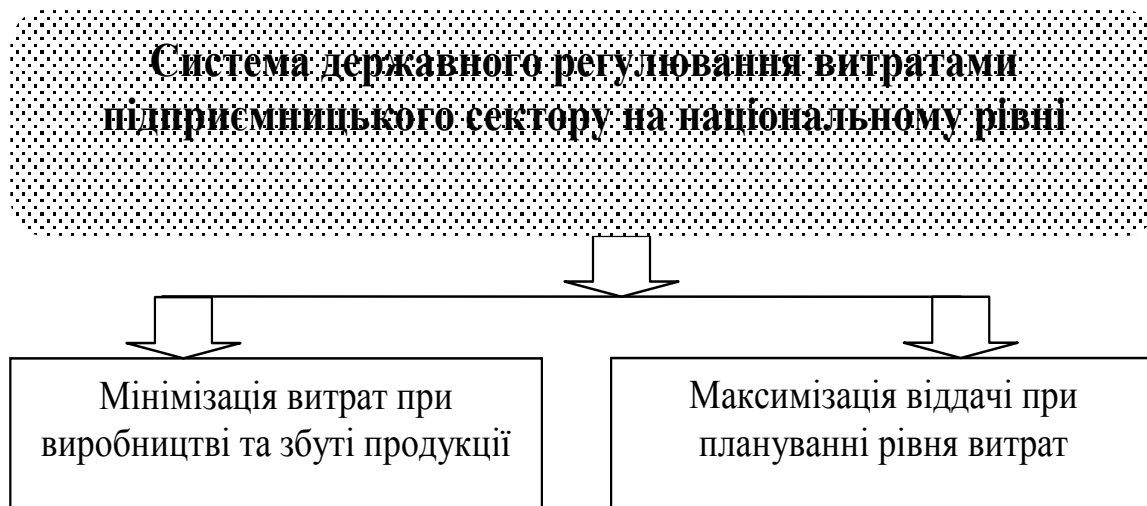


Рис. 2.3. Способи участі держави при регулюванні витрат підприємницького сектора

Джерело: складено автором

Побудова цієї схеми була обумовлена намаганням впровадити в процес виробництва будь-якого підприємства концепцію «ощадливого виробництва». Функція держави полягає у виявленні основних важелів підвищення ефективності й у подальшій концентрації зусиль саме в цих напрямках.

Проте тільки такими способами участі держави в управлінні витратами державне регулювання не вичерпується. Для цього слід детально вивчити завдання та основні напрями цього складного і багаторівневого економічного механізму.

Завданнями державного регулювання витрат підприємницького сектору є його стабілізація і розвиток, забезпечення економічної безпеки підприємництва, поліпшення соціального забезпечення населення, підтримка економічного паритету між галузями економіки, зближення рівнів доходу працівників різних галузей та сфер, захист вітчизняних товаровиробників тощо.

Наші дослідження дозволили нам виявити основні збої, які спостерігаються в системі державного регулювання витрат підприємницького сектора, що знаходиться під впливом дестабілізуючих та екстремальних макроекономічних чинників. Більше уваги цій проблемі приділено в

наступному розділі цієї наукової роботи. Однак, слід відмітити, що найбільше занепокоєння у вчених і практиків викликає відсутність паритетного обміну інформацією щодо витрат між галузями економіки, наприклад, між сільським господарством та промисловістю.

Спроба вирішити проблему диспаритету витрат через створення та реалізацію певного комплексу організаційно-правових механізмів, спрямованих на їх усунення, не принесла бажаного результату. Вважаємо, що система державного регулювання витрат підприємницького сектора повинна бути більш еластичною і сполучати в собі економічні підходи і заходи адміністративного впливу з боку держави.

Йдеться про те, що проблему, наприклад, цінового паритету варто вирішувати не через збільшення різного роду субсидій і дотацій з бюджетів всіх рівнів, а в окремих випадках через пряме втручання в економічні міжгалузеві взаємовідносини. Наприклад, встановлення жорстких тарифів на паливно-енергетичні ресурси природних монополій. Адже загальновідомо, що частка цих ресурсів становить 60 – 70% собівартості продукції.

В рамках побудови системи економічної безпеки держави, зважаючи на низький рівень заробітної плати населення, вважаємо за необхідне розвинути політику регульованих державою витрат, що в подальшому формують ціни на окремі види соціально важливої продукції, яка надасть змогу підприємницькому сектору здійснювати розширене відтворення в умовах системної кризи.

Тому оптимізація потоку витрат на рівні держави, які «лягають» в основу створення вартості продукту, що в підсумку формує ВВП, потребує державного регулювання. Вирішення цієї проблеми припускає необхідність перегляду сучасної системи управління витратами зважаючи на сучасні методи реструктуризації бізнес-процесів, відпрацьованих, перш за все, американською та японською практикою управління.

2.4. Методологія оцінювання витрат підприємницького сектора

Методологія державного регулювання витрат підприємницького сектора економіки країни включає в себе мету та завдання. Основну мету державного регулювання економіки пропонуємо сформулювати так: забезпечення сприятливих умов для сталого економічного розвитку та подальшого економічного зростання в Україні, досягнення соціальної стабільності, підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності країни. Відповідно до цієї мети, можна сформулювати й основні завдання державного регулювання економіки України на даному етапі: забезпечення стабільного економічного зростання та розвитку; досягнення повної, ефективної та продуктивної зайнятості трудових ресурсів, нарощування трудового потенціалу; створення прозорого та справедливого перерозподілу доходів населення й зменшення соціальної напруженості; досягнення й послідовне підвищення економічної ефективності в країні; гарантування зовнішньоторговельного балансу країни, забезпечення стабільності цін і грошей, раціоналізація природокористування, подальший інституційний розвиток. Здійснення зазначених завдань сприятиме створенню необхідних умов для економічного розвитку та вирішення соціальних проблем. Досягнення мети та реалізація поставлених завдань державного регулювання економіки вимагає певних дій, використання різних способів впливу, що досягається за допомоги використання різноманітних методів державного регулювання. У сфері державного регулювання економіки застосовують правові, адміністративні, економічні, а також специфічні методи, які до того ж класифікуються на прямі та непрямі.

У теорії мікроекономіки ще у XIX ст. А. Маршал описав зв'язки між виробництвом і витратами підприємства. Наприкінці XX ст. (1987 р.) німецький вчений Г. Фандель узагальнив і систематизував наукові здобутки економістів майже за 100-річний період щодо взаємодії і взаємозв'язків між теорією виробництва і теорією витрат на рівні підприємства (рис. 2.4.).

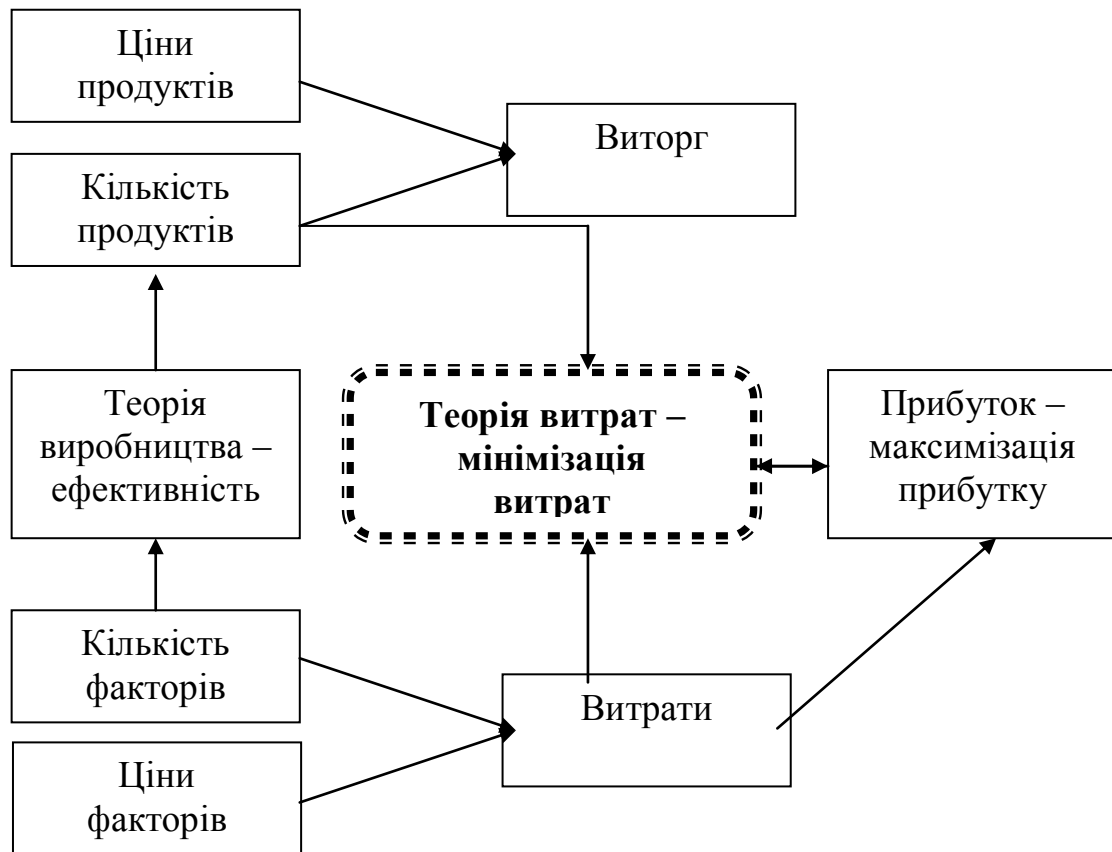


Рис. 2.4. Модель взаємодії теорії виробництва і теорії витрат [255, с.29]

Г. Фандель правильно стверджував, що «теорію виробництва доповнює теорія витрат. Її мета – використання теоретико-виробничих закономірностей для постановки економічних завдань. Для цього теорія витрат доповнює категорію кількості, яка властива теорії виробництва, категорією вартості за допомогою цін факторів. На основі кількісних і вартісних оцінок визначають витрати виробництва. Далі, згідно з принципом максимізації прибутку, вибирається потрібна для виготовлення певної кількості продукції комбінація факторів, що забезпечує мінімальні витрати» [255,с.26].

У цьому зв'язку необхідно наголосити, що П. Семюелсон писав: «економікс – це наука про максимізацію прибутку і мінімізацію витрат» [141,с.61].

На нашу думку, філософія формування витрат впливає на всі сфери діяльності підприємництва і, передусім, на його фінансову та облікову

системи. Адже структура витрат визначає структуру основного і оборотного капіталів, обсяги потреби у фінансових ресурсах і форми фінансування. Водночас визначені теорією витрат пропорції створюють основу для обліковування, планування і прогнозування витрат.

У методологічному плані важливо розмежовувати виявляючу і формуючу функції теорії витрат. Сутність виявляючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб виявляти та систематизувати чинники формування витрат. Водночас сутність формуючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб визначити таке поєднання факторів впливу на витрати, яке забезпечить оптимальне вирішення поставленого завдання.

Між тим із другої функції теорії витрат логічно випливають два головні завдання: 1) обґрунтувати таке поєднання факторів виробництва, яке забезпечує досягнення результату з найменшими витратами, тобто комбінацію мінімальних витрат; 2) передбачати формування таких внутрішніх цін на фактори виробництва, які сприятимуть отриманню максимального прибутку.

В економічній науці уже довго точиться дискусія щодо ідентичності категорій «витрати» і «затрати». Один із варіантів розмежування понять запропонував О. Шпикуляк (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Ознаки розмежування категорій «витрати» і «затрати» [279,с.325]

Витрати	Затрати
1. Вартісний показник.	1. Натурально-речовий показник.
2. Джерело: ресурси й активи.	2. Джерело: вартість одиниці ресурсів й активів, вкладених у виробництво.
3. Рівень: визначається технологією і організацією виробництва.	3. Рівень: визначається вартістю, ціною вхідних ресурсів.
4. Вплив: продуктивність виробництва, конкурентоспроможність продукту.	4. Вплив: прибутковість бізнесу і цінова конкурентоспроможність товару.
5. Мінімізація: поліпшення техніко-технологічного оснащення й організації праці.	5. Мінімізація: оптимізація затрат і постачання ресурсів за прийнятними цінами

В основі поняття витрат можуть бути різні за цілями грошові оцінки. Найпоширенішими в літературі є поняття витрат, що утворюють вартість, і витрати, що становлять виплати, тобто йдеться про вартісні витрати і про виплатні витрати.

До вартісних витрат належать витрати на блага і послуги за певний період здійснення виробничого процесу. До виплатних витрат належать витрати у формі грошових виплат, які зумовлені потоками платежів за використовувані підприємством блага і включають фактичні грошові видатки [255, с.290].

У моделях витрат необхідно враховувати чинники, які впливають на їх рівень. Г. Фандель поділив усі чинники на виробничі чинники і чинники, що пов'язані з іншими сферами діяльності (невиробничі чинники).

До перших чинників включив такі: величина підприємства, виробнича програма підприємства, організація виробництва, якість факторів виробництва, зайнятість. До інших чинників зачислено чинники, які пов'язані з процесами збуту продукції, фінансування, досліджень і розвитку [255, с.291-298].

На нашу думку, для ефективного управління витратами підприємницьких структур істотним є поділ чинників формування витрат на регульовані і нерегульовані. Регульовані чинники – це чинники, на які підприємницька структура може впливати в короткостроковому або довгостроковому періоді часу. Нерегульовані чинники – це ті чинники, які підприємство при ухваленні рішень не може змінювати. Наприклад, податки та обов'язкові відрахування, ринкові ціни на фактори виробництва тощо.

Особливості функціонування підприємницьких структур в Україні зумовлюють необхідність ведення бухгалтерського, податкового та управлінського обліків, які передбачають різні підходи до ідентифікації витрат.

Необхідно розрізняти поняття «витрати корпорації» і «корпоративні витрати». Витрати корпорації відображають усі сукупні витрати організації, а корпоративні витрати, на думку А.М. Дідика, «властиві лише акціонерній формі організації підприємницької діяльності, пов'язані із заснуванням акціонерного товариства, формуванням його акціонерного капіталу і

проведенням різноманітних операцій із цінними паперами, здійсненням обов'язкових організаційних та контрольованих заходів, пов'язаних з цією формою підприємницької діяльності» [68,с.6].

Усі корпоративні витрати доцільно поділити на систематичні і несистематичні. Систематичні корпоративні витрати виникають періодично і до них належать витрати на проведення щорічного обов'язкового аудиту, витрати на оприлюднення річної звітності, витрати на проведення обов'язкових загальних зборів акціонерів і проценти за корпоративними облігаціями, витрати на послуги депозитаріїв, витрати на оплату послуг фінансових посередників, інші витрати.

До несистематичних корпоративних витрат належать витрати, які спрямовані на заснування акціонерного товариства та проведення певних одноразових заходів, наприклад: витрати на реєстрацію емісії та опублікування інформації про випуск акцій, витрати на друкування сертифікатів акцій і облігацій; сплата державного мита за реєстрацію інформації про емісію цінних паперів тощо.

В останні роки в економічній літературі все більше розглядається поняття «логістичні витрати», які являють собою «грошовий вираз використаної робочої сили, засобів і предметів праці, фінансові витрати і негативні наслідки форс-мажорних подій, які зумовлені просуванням матеріальних цінностей на підприємстві та між підприємствами, а також підтриманням запасів» [141,с.61].

Як бачимо, логістичні витрати – складна економічна категорія, й здебільшого нинішні методи обліку і звітності не дозволяють безпосередньо та точно виокремити логістичні витрати підприємницьких структур. Для цього необхідно провести конкретний і детальний (емпіричний) аналіз структури витрат та її елементів. Не виключено, що саме це і наштовхує вчених до протилежних висновків щодо тенденції розвитку логістичних витрат: одні виявляють тенденцію до їх зростання, а інші – до їх зниження. Однак більшість науковців сходиться на тому, що основними елементами логістичних витрат є:

витрати на транспорт, на запаси, на залучення капіталу, витрати на інформаційні процеси (рис.2.5)

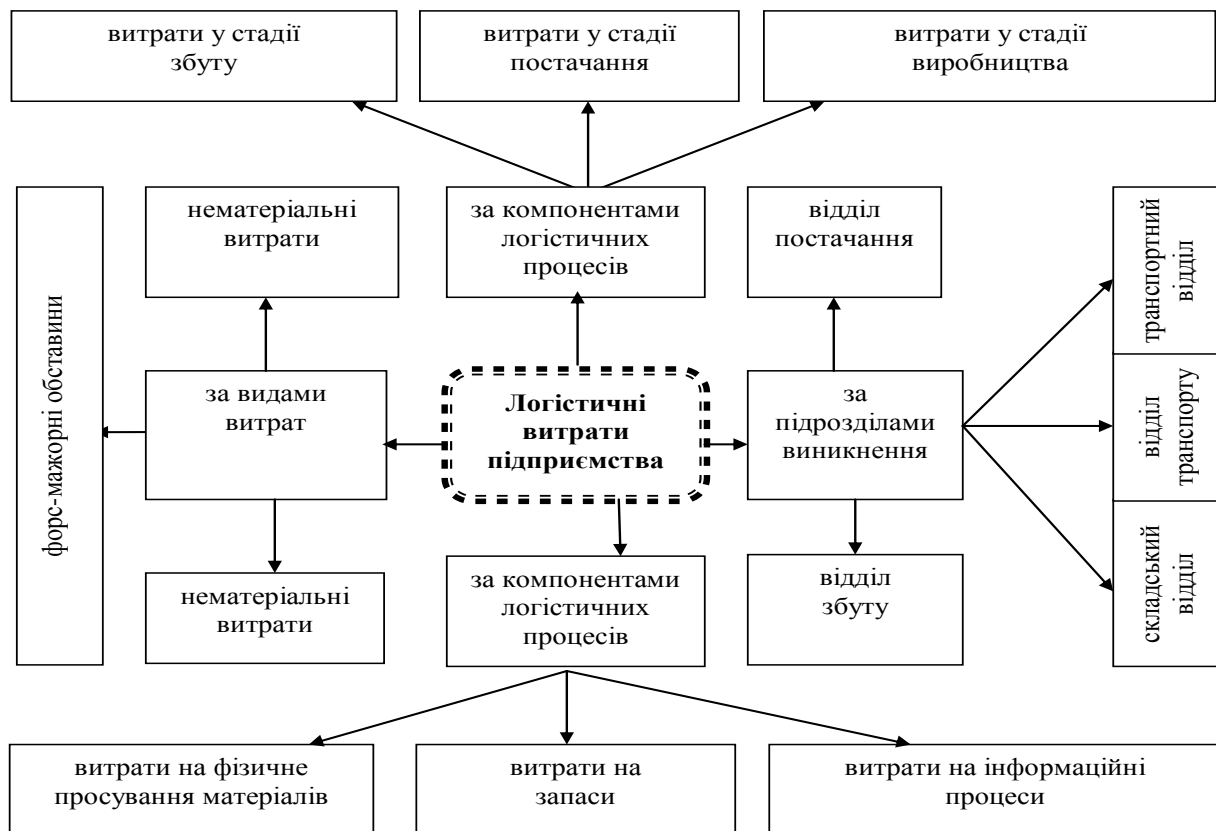


Рис. 2.5. Види та класифікація логістичних витрат

Запропонована нами класифікація логістичних витрат дозволяє виявити внутрішні і зовнішні чинники впливу.

До внутрішніх чинників необхідно зарахувати:

- розміри підприємства та обсяги його діяльності;
- структуру й асортимент продукції;
- виробничу структуру підприємства;
- організацію фізичного просування матеріалів на підприємстві;
- обсяги запасів;
- фінансовий стан підприємства.

До зовнішніх чинників доцільно включити:

- рівень кредитних ставок для фінансування запасів;
- рівень ринкових цін на зовнішні логістичні послуги (транспортні, експедиційні, інформаційні, консультаційні, охоронні тощо);

- рівень податкових ставок на нерухомість (споруди, будинки, земельні ділянки, складські приміщення тощо);
- рівень податкових ставок на транспорт;
- рівень екологічних платежів;
- норми амортизаційних відрахувань для основних засобів;
- ставки нарахувань на виплати до фондів соціального страхування.

Важливо наголосити, що логістичні витрати володіють властивістю постійних витрат, а тому їх зростання не має прямо пропорційної залежності від збільшення обсягів виробничої діяльності.

Між тим, головними напрямками зниження логістичних витрат мають бути такі:

- удосконалення управління логістичними процесами і витратами;
- застосування сучасних інформаційних систем і технологій у виробництві;
- оптимізація транспортних витрат;
- зменшення обсягу запасів.

Нині важливим видом логістичних витрат є форс-мажорні [193,с.43] та витрати при реалізації природоохоронних заходів [16,с.46].

На думку О. Оксанича, оптимальний варіант витрат на попередження виникнення надзвичайних ситуацій можна представити у вигляді такої моделі:

Цільова функція:
$$S = \sum_{i=1} W_i + \sum_{j=1} Y_j \rightarrow \min$$

$$W_i = f(Y_j), \quad Y_j = f(K_\alpha, \alpha_\beta),$$

$$K_\alpha < K, \quad L_\beta < L, \quad i = 1, 2 \dots I,$$

$$j = 1, 2, \dots J$$

де S – сума втрат від виникнення надзвичайних ситуацій і витрат на попередження їх виникнення;

W_i – втрати i -го виду, обумовлені виникненням надзвичайних ситуацій;

Y_i – витрати j -го виду на попередження виникнення надзвичайних ситуацій;

K_α – капітальні вкладення α -го виду, пов'язані з витратами j -го виду на попередження виникнення надзвичайних ситуацій;

L_β – витрати трудових ресурсів β -го виду, пов'язані з витратами j -го виду на попередження виникнення надзвичайних ситуацій;

L – ліміт трудових ресурсів або доступні трудові ресурси.

Економічна сутність цієї цільової функції полягає в тому, що загальні витрати від виникнення надзвичайних ситуацій і витрат на попередження їх виникнення повинні бути мінімальними.

У теперішніх умовах велике значення має визначення обсягів екологічних витрат виробництва і шкоди, яку наносять забруднення довкілля і нерациональне природокористування. Нинішня економічна наука виокремлює три види економічного збитку: матеріальні збитки C , тобто матеріальні об'єкти передчасно зношуються і руйнуються; збитки здоров'ю і життю людей; збитки окремим природним ресурсам та екологічним системам [193,с.44]. Названі вище види збитків мають бути в основі методики витрачання еколого-економічної ефективності від проведення природоохоронних заходів. На нашу думку, оцінка еколого-економічної ефективності природоохоронних заходів має базуватись на порівнянні витрат на реалізацію цих заходів і величина відвернутого екологічного збитку.

Ми дійшли висновку, що в системі логістичних витрат необхідно чітко розмежувати матеріальні і нематеріальні витрати. До матеріальних витрат належать амортизаційні відрахування та споживання матеріалів, палива, енергії тощо. Водночас нематеріальні витрати – це витрати на оплату праці, вартість залучення стороннього капіталу, грошові виплати у вигляді податків і платежів.

Для аналізу динаміки витрат необхідно розглянути загальні (класичні) та специфічні поняття витрат.

У теорії мікроекономіки описано п'ять видів витрат підприємства: загальні витрати, постійні, змінні, середні загальні, середні постійні, середні

змінні і граничні витрати. Водночас для аналізу динаміки витрат виокремимо чотири основні форми їх динаміки: лінійні витрати, прогресуючі, дегресуючі, регресуючі витрати.

За лінійної форми динаміки загальні витрати зростають пропорційно збільшенню обсягу виробництва. За прогресуючої форми загальні витрати зростають вищими темпами, аніж обсяги виробництва. Якщо загальні витрати зростають нижчими темпами, аніж обсяг виробництва, то тоді це дегресуюча форма динаміки витрат. За регресуючої форми динаміки загальні витрати зменшуються внаслідок збільшення випуску продукції (табл. 2.2).

З погляду методології, варто акцентувати, що так само як виробництво не існує без обігу, так і витрати виробництва не існують без витрат обігу. При цьому оптимізація витрат обігу є важливим напрямом зростання економіки і підвищення добробуту населення.

Відповідно до характеру суспільної праці, зайнятої у сфері обігу, витрати обігу традиційна політекономія поділяє на чисті і додаткові.

Додаткові витрати збільшують вартість товарів (витрати на перевезення, зберігання, сортування, упаковка тощо). Чисті витрати – це витрати, які не збільшують вартості товару X (витрати на облік, реалізацію, контроль тощо). Чисті витрати мають тенденцію до збільшення через звільнення торгівлі від невластивих їй виробничих функцій (розфасовка і упаковка товарів).

Витрати обігу поділяються на постійні (не залежать від обсягу товарообороту) і змінні (безпосередньо залежать від товарообороту).

За ступенем залежності від якості торгового обслуговування витрати обігу варто поділити на: пов'язані із підвищенням якості торгового обслуговування покупців і не пов'язані із якістю обслуговування населення [261,с.28].

Необхідно підкреслити, що будь-який суб'єкт підприємництва несе не тільки витрати, які пов'язані із трансформацією факторів виробництва у готову продукцію, а й витрати, які пов'язані з організацією процесу виробництва і реалізації продукції, тобто трансакційні витрати.

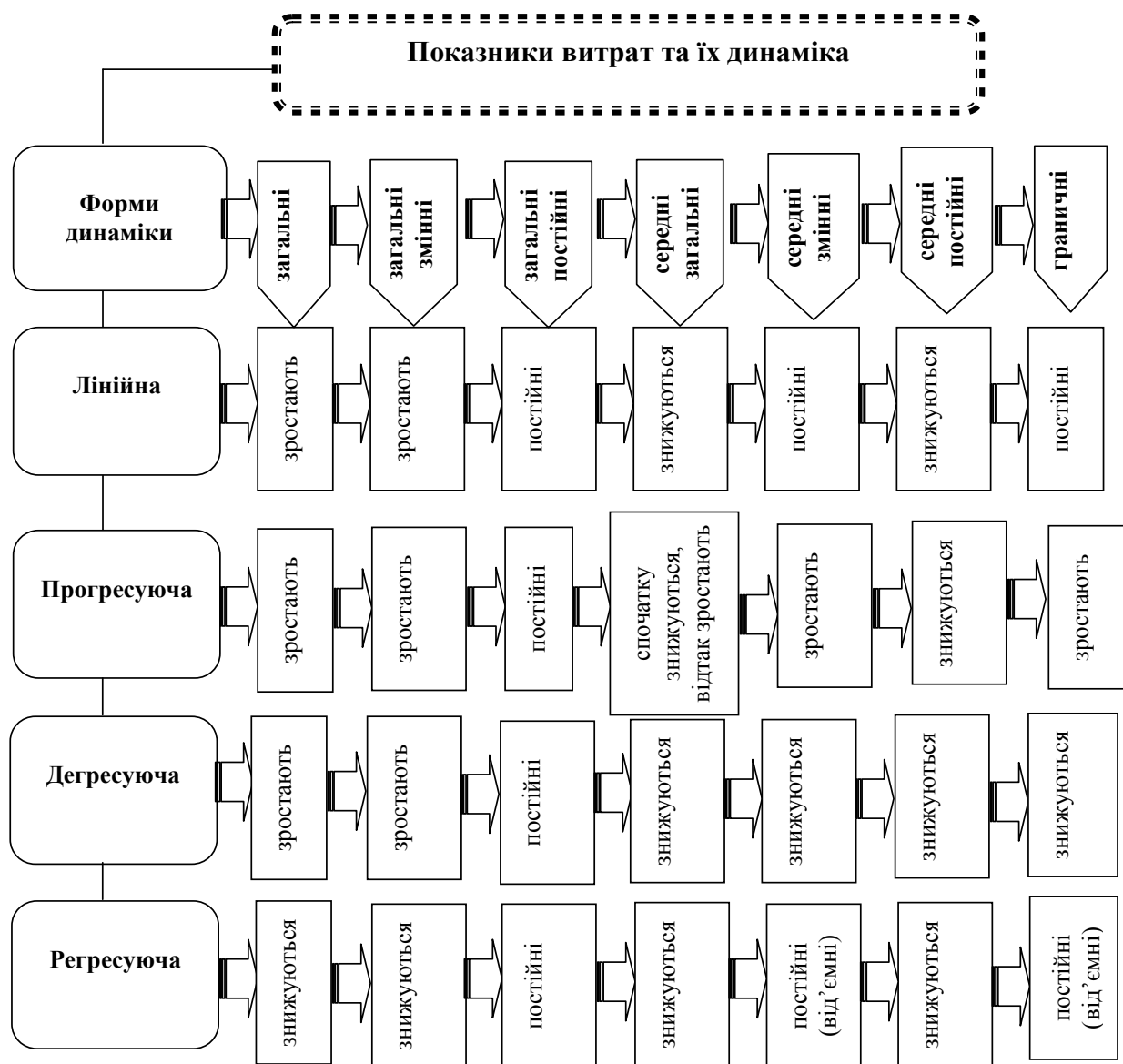


Рис. 2.6. Поведінка динаміки показників витрат підприємства

Вважаємо, що з позиції системного підходу не є правильною практика розгляду управління витратами підприємницьких структур тільки з позиції підприємства. Адже витрати, як чітко визначив А. Філінков, «є такими елементами економічної системи, які присутні завжди і скрізь, коли і де здійснюється економічна діяльність, причому будь-якого виду, на будь-якому рівні і в будь-якій сфері» [258,с.188].

У цьому зв'язку витрати підприємницьких структур необхідно розглядати з позиції різних рівнів, – персоналу, підприємства, галузі, сектора, сфери, держави, ринку, виробника, споживача, акціонера, партнера, орендодавця, банку, страхової компанії тощо.

Аналіз показав, що нині управління витратами вивчається переважно з позиції підприємства чи компанії, дещо менше – з погляду держави і ринку, і зовсім мало з точки зору інших суб'єктів формування витрат.

Необхідно більше уваги привертати до дуже актуальної нині проблеми регіонального управління витратами підприємницьких структур. На нашу думку, важливими інструментами регіонального управління витратами ділових підприємств є: місцеві податки і збори, які включаються у склад витрат, визначення цін і тарифів на регіональні чи місцеві послуги (наприклад, тарифи на вивіз сміття, газ, водопостачання, електроенергію).

Отже, витрати суб'єктів підприємництва або економічні витрати як базова категорія економічної науки і бізнесу необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх мінімізації.

2.5. Зарубіжний досвід управління витратами суб'єктів підприємництва та його адаптація в Україні

Пошук оптимального варіанту співвідношення державного регулювання витрат окремих сфер підприємницької діяльності є новою проблемою для вітчизняної економічної науки. Однак кожен новий етап розвитку національної економічної системи супроводжується щоразу новими ініціативами щодо запровадження певних інститутів, механізмів і засобів державного регулювання витрат підприємництва.

Найчастіше такі ініціативи зводяться до спроби адаптувати успішний досвід розвинених зарубіжних країн до тих умов, які існують в економічній сфері сучасної України.

Перший крок до державного регулювання витратами підприємництва зробили країни з високим рівнем економічного розвитку. Відповідно, їх досвід є безцінним, адже вирішує не лише питання практичного впровадження, а й вирішення поточних проблем.

У нашій країні актуальність проблеми управління витратами підприємництва в сучасних мінливих умовах ринкового реформування національної економіки додатково визначається об'єктивною необхідністю у забезпеченні оперативного й ефективного реагування суб'єктів підприємництва на перетворення господарського середовища, створення належних організаційно-економічних засад підвищення ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції в умовах загострення ринкового суперництва.

Актуальність проблеми посилюється ще й тим, що інфляційні процеси, які мають місце впродовж останніх років, не сприяють зниженню рівня витрат. Прибуток досягається, в основному, не шляхом зменшення затрат на виробництво продукції, а за рахунок зростання відпускних цін.

Необхідною умовою для забезпечення результативності й ефективності функціонування суб'єктів підприємництва стає економічне обґрунтування раціонального використання усіх видів ресурсів, що обумовлює доцільність формування єдиної системи управління витратами підприємства.

У сучасний період управління витратами розглядається в рамках підприємства, що визначає політику підприємств та організацій, в Україні практично не існує. На це також звертає увагу відомий український вчений. В.М. Панасюк, який зазначає, що в даний час ще немає чіткої системи управління процесом зниження собівартості продукції [199,с.117].

Ю.Б. Турило, А.А. Кравчук, А.А. Турило співвідносили витрати виробництва з процесом виробництва взагалі, а собівартість – з конкретним продуктом, завершеним виробництвом. Витрати виробництва розглядаються ними як степінь сходження від абстрактного – вартості до конкретного – собівартості продукції, причому самі витрати, на його думку, є лише теоретичним поняттям, що характеризує процес відтворення з точки зору всього суспільства [248,с.29].

О.І. Драган у статті «Удосконалення методики формування витрат на виробництво продукції (послуг) на підприємствах м'ясної промисловості» вважає, що ефективність виробництва залежить від повноти та своєчасності

обліку витрат та виробництва і пропонує модель формування собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) [62,с.11].

Для ефективної реалізації зарубіжного досвіду державного регулювання витрат підприємництва в Україну необхідно залучати кращий світовий досвід одночасно враховуючи вітчизняні реалії та особливості. Тому при аналізі зарубіжного досвіду доцільно взяти до уваги досвід саме розвинених країн, в тому числі тих, які входять до «Великої вісімки».

На жаль, у світі не існує єдиної моделі державного регулювання витрат підприємництва. Різноманітність форм, методів та інструментів їх реалізації зумовлена історично сформованими особливостями розвитку кожної конкретної країни. Також підходи до застосування державного регулювання витрат підприємництва знаходяться в безперервному процесі вдосконалення та змін. Проведені дослідження показують, що більшість країн почали впроваджувати нові підходи до державного регулювання витрат підприємництва лише протягом останніх десятиліть.

Попри значну увагу науковців до окресленої тематики низка невирішених питань щодо впровадження практики державного регулювання витрат підприємництва має сприяти створенню системи ефективного державного управління витратами підприємств. Однак сьогодні Україна до цього повною мірою не готова. Саме тому це питання потребує системних наукових досліджень та обґрунтувань.

Першими державами, що звернули увагу на необхідність державного регулювання витрат підприємництва стали такі високорозвинені країни, як: США, Австрія, Нідерланди, Великобританія, Швеція, Канада та Нова Зеландія.

Більшість країн Організації економічного співробітництва та розвитку почали впроваджувати ідею державного регулювання витрат підприємництва на початку 2000-х років. Причиною цього стала фінансова криза, податковий тиск, скорочення державних видатків тощо.

Досвід **Сполучених Штатів Америки**, мабуть, краще досвіду інших країн дає уявлення про те, як зароджувалася та еволюціонувала концепція

державного регулювання витрат підприємництва. Передумовами впровадження державного регулювання витрат підприємництва стала політика «laissez-faire» (державного невтручання в економіку), яка в підсумку призвела до важкої економічної кризи, названої згодом Великою депресією. Невдалими виявилися спроби зменшити масштаби кризи шляхом збільшення податків та зростання державних витрат. У 1949 році Президент США Герберт Гувер (1949 – 1962 рр.) ініціював створення Комісії, що передбачала державне регулювання витрат підприємництва шляхом розробки програмно-цільового бюджету (Performance Budget). Основою цього бюджету стало перенесення акцентів з витрат державних ресурсів на виконання державних функцій та досягнення конкретних результатів. Тоді ж було розпочато перше регулювання економіки на макrorівні, а з 60-х років ХХ століття почали інтенсивно розроблятися економічні прогнози [69,с.81].

Історія державного регулювання витратами підприємництва почалася в 1950-х рр. в США разом з економічними реформами та пройшла наступні етапи розвитку.

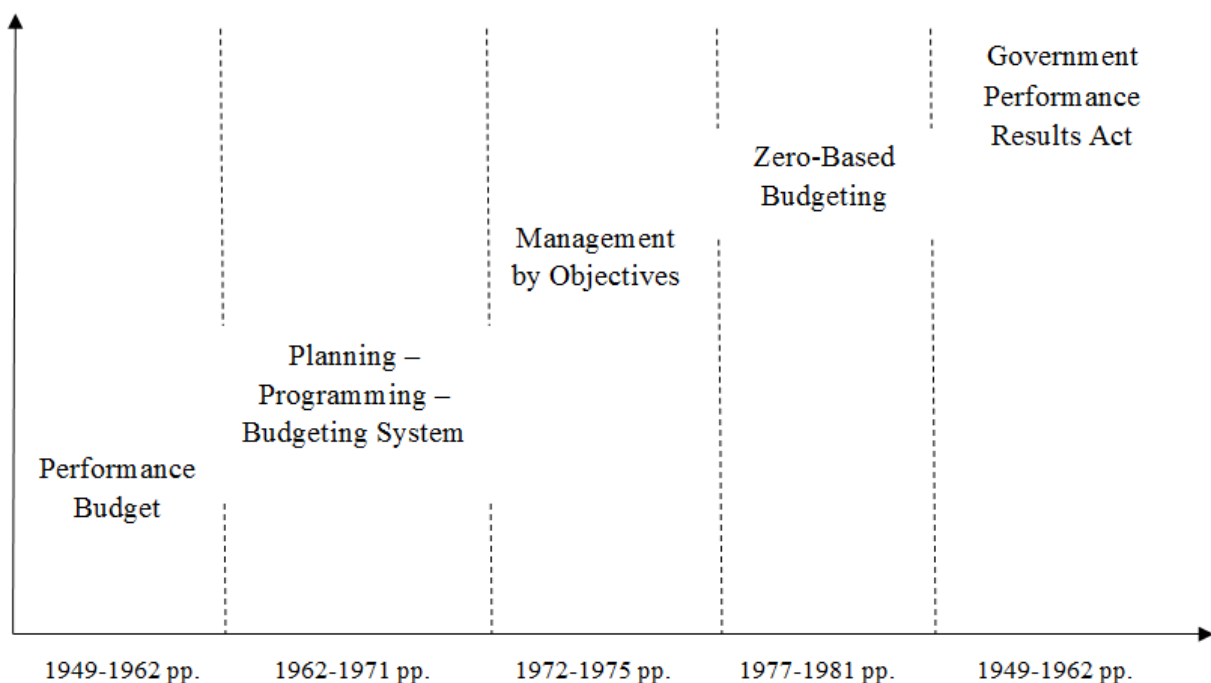


Рис. 2.7. Етапи розвитку державного регулювання витратами підприємництва на федеральному рівні США

Джерело: складено автором

Наступним етапом на шляху державного регулювання витратами підприємництва стала розробка системи розподілу ресурсів за цілями «Планування-програмування-бюджетування» (Planning – Programming – Budgeting System). Ця система виникла в 1962 році та діяла протягом 1962-1971 років. Головною метою цієї системи було забезпечення оптимального розподілу ресурсів. Перед кожним державним міністерством та відомством ставилося завдання проаналізувати всі види діяльності, що ними виконуються, згрупувати ці види діяльності у відповідні програми, що потім реалізовувалися. Такий аналіз виявив потребу в державному регулюванні саме витрат підприємництва, який в подальшому відкривав можливість обирати варіанти планування. Ця система розподілу надавала змогу порівнювати альтернативні способи реалізації поставлених завдань та обирати найкращий. Визначальними факторами при виборі з множинності варіантів виступали цілі та способи досягнення показників ефективності й результативності у сфері державного регулювання витрат підприємництва. При ухваленні рішень та складанні звітів основна увага приділялася не кількісним, а якісним показникам діяльності державних органів, а саме: збільшенню рівня зайнятості населення, забезпеченню національної безпеки, максимальному задоволенню потреб громадян тощо [102,с.12].

Удосконалення системи розподілу за цілями привело до виникнення Концепції «Управління за цілями» (Management by Objectives), що передбачало підвищення відповідальності співробітників державних органів перед підприємством стосовно можливості досягнення цілей. Ця концепція в подальшому стала однією з найбільш широко розповсюджених та трансформувалася в систему управління підприємством. Адже окрім отримання прибутку, керівники підприємства мають ставити й інші, стратегічні цілі та узгоджувати їх з керівниками нижчих рівнів управління, щоб у поопліщенні результатів його діяльності були зацікавлені усі працівники. У свій час концепція «управління за цілями» стала інноваційною формою управління, яка надавала змогу поліпшити процес управління підприємством,

підвищити ефективність його роботи за рахунок того, що кожен керівник має чітке уявлення про свої цілі та цілі організації загалом; посилити мотивацію до роботи усіх працівників та досягнути стратегічних, а не лише поточних цілей підприємства. Слід зазначити, що в короткостроковому періоді державне регулювання витратами підприємництва шляхом прямого регулювання цін сприяло стабілізації економіки країни: до осені 1972 р. знизилися темпи підвищення оптових та роздрібних цін, трохи збільшилася зайнятість, став швидко зростати ВВП. Проте, згодом проявилися негативні наслідки централізованого регулювання: заморожування цін і заробітної плати обмежувало міжгалузевий перелив капіталів, гальмувало інвестиційну політику, знижувало рівень ділової активності, стримувало зростання доходів.

Попередній досвід державного регулювання витрат підприємництва призвів до розробки та функціонування в 1977–1981 роках бюджету на нульовій основі «Zero-Based Budgeting». При розробленні різних видів бюджету дані попереднього року приймаються за нуль та бюджетне планування на наступний період здійснюється з урахуванням особливостей середовища функціонування. Використання цієї методики дозволяє виявити і усунути зайві витрати, що переходять з періоду в період [195,с.92].

Отримані результати лягли в основу Федерального закону США «Про оцінку результатів діяльності державних установ» (Government Performance Results Act), що був прийнятий у 1993 р. Цей Закон визначав цілі, на яких повинна базуватись державна політика бюджетних витрат та регулювання витрат підприємництва. У даний час американська адміністрація, обмежуючи державне фінансування і пряме регулювання цін та тарифів в окремих товарних групах, надає перевагу активному використанню ринкових важелів і методів непрямого регулювання витратами підприємництва. Їх застосування сприяє загальному оздоровленню економічного стану в країні та здійснює стабілізуючий вплив на розвиток інфляційних процесів. Основні напрями непрямого державного регулювання витрат підприємництва у США такі [69,с.68]:

- регулювання облікової ставки федеральних резервних банків;
- федеральні закупки товарів і послуг;
- податкова політика – встановлення податкових ставок та бази оподаткування;
- тарифна політика – встановлення тарифів на користування електроенергією і деякими комунікаційними послугами.

Ці напрями державної макроекономічної політики справляють вплив на зміну співвідношення попиту і пропозиції на внутрішньому ринку США і таким чином визначають базові пропорції обміну і рівня цін.

Пряме державне регулювання витрат підприємництва здійснюється шляхом регулювання цін у високомонополізованих галузях, що підпадають під юрисдикцію антитрестівського регулювання. Так, спеціальні комісії встановлюють тарифи на користування електроенергією і деякі комунікаційні послуги. Всього в США державою регулюється від 5 до 10 % витрат підприємництва.

Цікавим для вивчення є досвід **Канади**. В Канаді з 1995 р. всі федеральні міністерства і відомства в обов'язковому порядку повинні визначати основні суспільно значущі результати своєї діяльності та чітко формулювати, чого вони прагнуть досягти в інтересах громадян. На основі цього здійснюється планування, оцінка результативності та складання звітів щодо державного регулювання витрат підприємництва. Відповідно до законодавства Канади органи державної влади зобов'язані забезпечувати об'єктивну оцінку, аналіз результатів реалізації програм з управління витратами підприємництва, а також ступінь досягнення поставлених цілей.

У березні 2000 р. уряд Канади впровадив нову концепцію державного регулювання витрат підприємництва, основи якої закладені в документі «Результати для канадців: концепція управління уряду Канади». Відповідно до положень даної концепції здійснення державного регулювання витрат підприємництва, в першу чергу, має бути орієнтовано на створення якісних

товарів та надання якісних послуг, досягнення проміжних та кінцевих результатів, спрямованих на реалізацію концепції «ощадливого виробництва».

Джерелом інформації щодо економічної ефективності програм, спрямованих на державне регулювання витрат підприємництва, що здійснюються і надаються канадським урядом, є відомчі звіти. Двічі на рік, в обов'язковому порядку, органи державної влади подають відповідні звіти до парламенту.

На відміну від інших країн, що здійснюють регулювання витрат підприємництва, в Канаді найкращим чином розроблені способи участі держави в управлінні витратами, що доцільно врахувати і в українській практиці застосування державного регулювання витрат підприємництва [102,с.213].

В останні роки низка важливих кроків в рамках великої реформи системи державного регулювання витрат підприємництва зробив уряд **Російської Федерації**. Так, для досягнення поставлених економічних цілей змінилося податкове планування, почалася робота щодо досягнення стабільності державної фінансової системи та налагодження взаємозв'язків за пріоритетними напрямками державної політики. Концепція державного регулювання витрат підприємництва стала початком впровадження та застосування базових положень, відповідно до яких формуються традиційні методи управління витратами. До них належать [144,с.64]:

- 1) порівняння з нормативними і цільовими показниками;
- 2) адекватний розподіл накладних витрат;
- 3) об'єктивне визначення собівартості продукції.

Ця модель збереглася з часу існування планової економіки. Коли більшість етапів процесу управління витратами здійснювались поза підприємством.

У серпні 2008 р. Урядом Російської Федерації розроблена концепція довгострокового економічного розвитку до 2020 р., в якій суттєва роль відводиться державному регулюванню витрат підприємництва. Для посилення

економічного ефекту акцент робиться на внутрішньому контролі. За допомогою внутрішнього контролю можливо завчасно виявити на підприємстві фактори, які збільшують витрати (зайві процеси чи/та процедури, залишки запасів тощо).

Відповідно, в зв'язку із проведеною реформою відбулося зміщення акцентів у регулюванні витрат підприємництва – з «управління ресурсами (видатками)» на «управління результатами». Контроль та аналіз відхилень витрат підприємництва від встановлених показників, визначення їх ефективності та доцільності виконується контрольно-рахунковими палатами, які мають статус органів державного і муніципального контролю. Проте такі ж функції, за рішенням законодавчого органу державної влади Російської Федерації або представницького органу муніципальної влади, можуть виконувати незалежні аудиторські фірми.

Розглянемо досвід **Іспанії** у сфері державного регулювання витрат підприємництва. Так, держава здійснює регулювання та контроль витрат підприємницької діяльності на товари першої необхідності, а також на товари і послуги, що підпадають під монополізацію. Слід відмітити, що список товарів і послуг, витрати яких підлягають державному регулюванню останніми роками скоротився. Однак, перелік товарів і послуг, витрати, які регулюються державою постійно публікуються в засобах масової інформації. В основному це продукція підприємств державного сектора і окремих приватних компаній, що підпадають під монополізацію.

Останніми роками кількість галузей економіки, де було активне державне втручання, зменшилося з 171 до 21. Наразі державою регулюється близько 10% витрат, що формують ціну товару чи послуги [230,с.12].

Контроль за дотриманням витрат, які впливають на формування ціни товару чи послуги здійснюється Вищою радою з ціни при Міністерстві економіки і фінансів.

Державне регулювання витрат підприємництва в Іспанії здійснюється у формі встановлення дозвільних цін на сировину, які обліковуються як витрати,

що формують собівартість продукту. Державна чи приватна компанії, передбачаючи підвищення цін на продукт, що є сировиною для подальшої переробки, направляє клопотання у Вищу раду з цін. І тільки після отримання дозволу проводить підвищення цін. Такого погодження потребують такі товари та послуги: соєва олія, електроенергія, водопостачання, газ, попутний зріджений газ, бензин, керосин, дизельне паливо, нафта для виробництва добрив та інші види палива, фармацевтична сировина, послуги страхування, поштові і телеграфні послуги, послуги телефонного зв'язку, залізничні, автомобільні, пасажирські і вантажні перевезення; міські пасажирські перевезення в межах країни, а також фрахтування суден для певного виду перевезень, повітряні перевезення у межах країни. Такий широкий перелік обумовлений тим, що згадані товари та послуги (за умови їх подальшої переробки) є сировиною, а їх вартість становить витрати виробництва.

Зважаючи на те, який продукт чи послуга потребує погодження ціни, розрізняють наступні рівні державного регулювання витрат підприємництва:

- повідомлення про зміну ціни на продукти, що становлять сировину для подальшого виробництва, направляється до Вищої ради з цін. В повідомленні вказується інформація про майбутнє підвищення ціни за один місяць до її здійснення;
- повідомлення про зміну ціни на послуги, що становлять сировину для подальшого виробництва. Підвищення цін на такі послуги, як водопостачання, залізничні, автомобільні, пасажирські та вантажні перевезення тощо, належать до компетенції місцевих комісій з цін.

Прикладом жорсткого механізму державного регулювання витрат підприємництва є досвід **Франції**. Незважаючи на наявність ринкової економіки та на дію принципу вільного встановлення цін, роль держави полягає у прямому регулюванні витрат підприємництва шляхом встановлення фіксованих цін на сільськогосподарську продукцію та фіксованих тарифів на газ, електроенергію, транспортні послуги.

Однак політика державного регулювання витрат підприємництва розділилася. Для галузей-монополістів (наприклад, газова, електроенергетика, транспорт) держава встановлює всі економічні параметри діяльності. Тобто жорстко регулюються всі витрати, пов'язані з обсягом інвестицій, оплатою праці, цін на готову продукцію тощо. Для галузей, що працюють у режимі ринкової конкуренції (наприклад, комерційні банки, страхові компанії та приватні фірми) держава здійснює мінімальний вплив на економічні параметри господарської діяльності. Така специфіка економіки Франції визначила співвідношення в структурі витрат підприємництва: близько 20 % витрат регулюються державою, а 80 % витрат формується у режимі вільного ринкового ціноутворення.

Наразі Франція, одна з небагатьох промислово розвинутих країн, де жорсткий режим державного регулювання витрат підприємництва склався історично близько 50-ти років тому, зберігається і до цього часу.

Державне регулювання витрат підприємництва було складовою частиною державного регулювання цін, що визначалося політикою «дирижизму» (1947–1986 роки). Складна економічна ситуація в країні, що склалася до 1947 року (а саме: різке зниження купівельної спроможності французького франка, його девальвація тощо) обумовили необхідність вжиття рішучих заходів з контролю за цінами та витратами підприємництва [66,с.74].

Зважаючи на стан економіки та інфляційні процеси, уряд Франції то посилював, то послаблював контроль за рівнем витрат підприємництва, вдаючись до повного чи часткового державного регулювання витрат та встановлення цін на товари та послуги.

Протягом 1949–1957 років керівництво Франції прийняло шість законів про блокування цін, що привело до поступового посилення державного контролю за витратами підприємництва. В 1960–1962 рр. було здійснено послаблення, проте вже з середини 1963 року керівництво прийняло рішення про нове державне регулювання витрат підприємництва в зв'язку з новою економічною політикою, спрямованою на «розвиток без інфляції».

З 1965 по 1972 рр. державне регулювання витратами підприємництва здійснювалося через регулювання цін шляхом підписання кількох видів контрактів [66,с.79]:

- контракти стабільності;
- програмні контракти;
- контракти проти збільшення цін.

Основною метою такого механізму державного регулювання витрат підприємництва було підтримання стабільності при формуванні загального рівня цін. Під час укладання підприємствами таких контрактів уряд брав на себе зобов'язання не вживати заходів, що призводять до зростання витрат виробництва. Згідно з вказаними контрактами підприємства надавали державі інформацію про свої виробничі, інвестиційні програми, фінансове становище, зайнятість, перспективи виходу на зовнішні ринки, а також детальну інформацію, пов'язану з формуванням витрат, аналіз ринку і конкуренції, техніко-економічних параметрів товарів, продуктивності праці, методів фінансового управління тощо.

У 70-х роках уряд Франції почав знову здійснювати систему заходів щодо блокування цін і регулювання витрат підприємництва. Інколи блокування охоплювало всі ціни, а якщо прибуток підприємства зростав швидше, ніж ціни, вони обкладалися спеціальним антиінфляційним податком. Це збільшувало рівень витрат підприємства та запобігало розкручуванню інфляції.

Наразі уряд країни притримується лібералізованих поглядів щодо регулювання витрат підприємництва, жорстко контролюючи лише встановлення цін на промислову продукцію. Разом з тим було прийняте рішення про цінову конкуренцію в промисловості, яким заборонялося створення союзів виробників, імпортерів, оптових і роздрібних торговців. Одночасно забороняється укладання будь-яких угод про «мінімальні ціни» чи про «рекомендовані ціни» на промислову продукцію, товари народного споживання і послуги.

Така політика призвела до необхідності формування відповідної структури державних органів Франції. Наразі контроль за витратами підприємництва здійснюється відділом державного регулювання витрат підприємництва спільно з відділом державного регулювання цін і цінової конкуренції, що входить до складу департаменту з конкуренції при Міністерстві планування і фінансів Франції.

У результаті проведеного дослідження, що виконане на основі аналізу існуючої практики в США, Канаді, Російській Федерації, а також таких країн ЄС, як Іспанія та Франція, та теоретичного опрацювання наукових праць у галузі управління підприємництвом зарубіжний досвід засвідчує такі переваги державного регулювання витрат підприємництва:

- держава надає підприємництву суспільні блага і послуги, що відповідають його потребам і характеризуються найбільш високими показниками ефективності;

- використання державного регулювання витрат підприємництва надає змогу критично оцінити напрями витрачання коштів підприємств. «Втручання» держави дозволяє зменшити/збільшити рівень витрат або взагалі відмовитись від деяких видів витрат, що здійснюються «по інерції», без належного соціально-економічного обґрунтування їх необхідності;

- підвищується відповідальність державних органів за досягнення кінцевого кількісного та якісного результату діяльності підприємств. Під кількісними показниками розуміють надання певного обсягу послуг або виконання певного обсягу робіт, а під якісними – показники собівартості одиниці продукції, продуктивності праці, використання основних фондів тощо;

- з'являється можливість здійснювати оцінювання фінансового стану держави завдяки можливості маневрування наявними в розпорядженні країни ресурсами.

Дослідження зарубіжного досвіду державного регулювання витрат підприємництва забезпечило теоретичну базу для обґрунтування та формулювання таких висновків:

1. Світовий досвід показує, що в країнах із стабільною ринковою економікою уряд, як правило, мало втручається в регулювання витрат, але повної свободи в питаннях формування цін нема і державне їх регулювання в тій чи іншій мірі існує в кожній з них.

2. Ступінь, форми та масштаби державного втручання в ціноутворення залежить від стану економічного розвитку країни, інтенсивності інфляційних процесів, ступеня монополізації та конкуренції та інших чинників.

3. В усіх країнах державне регулювання витрат підприємництва не є разовою дією, а відбувається постійно з чередуванням періодів його посилення та послаблення.

4. Під час кризових ситуацій, руйнування грошово-фінансових систем, значного дефіциту товарів і великого надлишку грошей в обігу, державне втручання є більш жорстким та об'ємним.

5. Застосовуючи світовий досвід, Україні доцільно перейняти досвід Франції, де на законодавчому рівні виділяється невелика кількість «основних напрямів» державного регулювання витрат підприємництва, які в подальшому розбиваються на більш дрібні програми в рамках певних напрямів.

6. Також Україні доцільно перейняти досвід Канади, де на законодавчому рівні впроваджено концепцію «ощадливого виробництва».

Зарубіжний досвід державного регулювання витрат підприємництва надає змогу сформулювати пропозиції, які мають бути спрямовані на його адаптацію в Україну:

– визнати виняткове значення державного регулювання витрат підприємництва для вирішення нагальних проблем державотворення шляхом унормування відповідних критеріїв (наприклад, таких, як: прогнозований економічний ефект, позитивні соціальні наслідки, а також наявність у програмі належним чином обґрунтованих інвестиційної та інноваційної складових);

– необхідно акцентувати увагу та чітко зазначати вигоди, котрі отримає суспільство після досягнення задекларованих цілей. Впровадження цієї

рекомендації забезпечить прозорість та гласність державного регулювання витрат підприємництва;

- також необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, що визначатиме державне регулювання витрат підприємництва, в частині його методологічного забезпечення;

- розробити методичні рекомендації щодо оцінки ефективності та результативності державного регулювання витрат підприємництва. Адже відсутність єдиної методики оцінки ефективності робить процес оцінювання формальним;

- проводити комплексну експертну оцінку кінцевих результатів виконання конкретної програми з державного регулювання витрат підприємництва;

- необхідно автоматизувати систему державного регулювання витрат підприємництва. Особливу увагу потрібно приділяти роботі інформаційних систем, а саме їх технічним можливостям, оскільки своєчасне надання даних, необхідних для ефективного аналізу, оцінки результатів і впровадження системи звітності є платформою для реалізації програмно-цільових підходів;

- важливо не лише оцінювати результати, але й ефективно управляти ними. Тобто, основний акцент необхідно зробити не стільки на вимірюванні результатів діяльності, скільки на управлінні цими результатами (дослідженні того, що необхідно зробити для підвищення ефективності діяльності). Зосередження лише на результатах, як на інструменті реформи, може призвести до певних спотворень і викликати негативну реакцію управлінських структур;

- необхідною умовою є проведення круглих столів та інших комунікативних заходів за участі зарубіжних експертів.

Результатом державного регулювання витрат підприємництва має стати імплементація в діючу систему регулювання виваженої політики уряду нашої країни, спрямованої на створення оптимальних умов ведення підприємницької діяльності – впровадження дійової системи управління витратами. Метою та сутнісною характеристикою такої системи управління витратами, на наше

переконання, має стати створення чітких і прозорих механізмів для впровадження послідовних та орієнтованих на досягнення конкретних цілей вищенаведених кроків [133,с.111].

Запропонований механізм адаптації зарубіжного досвіду провадження державного регулювання витрат підприємництва враховує цілеспрямованість господарської діяльності і полягає в максимізації віддачі використаного капіталу.

Задіяння саме державного регулювання витрат підприємництва призведе в підсумку до формування сучасної системи управління витратами, яка не просто прив'язана до стратегії економії на підприємстві (з одночасним скороченням витрат), а призведе до постійного зростання валового внутрішнього продукту.

Впровадження практики державного регулювання витрат підприємництва має сприяти створенню системи ефективного державного управління. Однак сьогодні Україна до цього повною мірою не готова. Адже, міністерства та відомства не завжди до кінця розуміють суть державного регулювання витрат підприємництва, що передбачає не просто реалізацію стратегії управління на підприємстві, а приведе до стабільного зростання валового внутрішнього продукту. Ця неготовність проявилася у двох аспектах – в неготовності самих державних структур до введення державного регулювання витрат підприємництва і неготовності системи швидко адаптуватися до нововведень.

РОЗДІЛ III

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ УКРАЇНИ

3.1. Вибір методів державного регулювання витрат підприємницького сектора

На сучасному етапі економічного розвитку і формування інформаційного суспільства процеси державного регулювання економіки мають бути підпорядковані сучасним тенденціям. Відповідно, потребують перегляду існуючі наукові підходи до методичної основи здійснення регулювання економіки з боку держави з метою цілеспрямованого впливу на окремі сектори, комплекси та галузі.

Поняття «регулювання» походить з латинської мови і означає «підпорядкування певному порядку». Світова економічна думка, визначаючи сутність державного регулювання економіки, в широкому – це розумінні поняття трактує як державне втручання; у звуженій інтерпретації в поняття державного регулювання включають лише адміністративно-правову регламентацію підприємницької діяльності, що не відображає повною мірою сутність процесів державного регулювання [110,с.3].

Методам управління витратами присвячено багато наукових робіт, як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Великий внесок у вивчення цього питання внесли такі економісти, як: Г. Козаченко [115], Г. Партин [200], А. Турило [248], Ю. Цал-Цалко [264], А. Череп [266] й інші. У наукових джерелах розглядаються різні підходи до визначення категорії «метод»: спосіб пізнання, дослідження об'єктів, явищ, прийом, спосіб або характер діяльності, або як систему правил і прийомів до вивчення явищ і закономірностей, шлях, спосіб досягнення певних результатів у пізнанні і практиці, прийом теоретичного дослідження або тактичного здійснення чого-небудь.

Так наприклад, А.В. Череп [266] у монографії «Управління витратами суб'єктів господарювання» (Ч. I.) окремим пунктом розглядає питання

концептуальних основ управління витратами (концепція ланцюжка цінностей, концепція трансакційних витрат, концепція ABC) і окремим пунктом – функції управління витратами. Г.О. Партин [200] в монографії «Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій» розглядає концептуальні засади управління витратами і цілий розділ присвячує методам управління витратами підприємства (модель «витрати – обсяг діяльності – прибуток», управління витратами по центрам відповідальності, нормативний метод контролю операційних витрат: концепція «кайзен» і «якраз вчасно»). Козаченко Г.В. [115] та інші в монографії «Управління витратами підприємства» окремим пунктом розглядають концепції і методи управління витратами. Помітні також публікації, що стосуються проблеми методології витрат.

Однак, у їх розробках при належному функціональному підході недостатньо з'ясовано методи і форми управління витратами суб'єктів підприємництва. Адже методи обліку витрат не входять в систему управління витратами і є самостійними елементами моделі управління витратами підприємництва.

Методи управління окремими об'єктами відображають їхню специфіку, внаслідок чого для кожного окремого об'єкта управління вони унікальні. В управлінні витратами метод управління розглядають як сукупність прийнятих допущень, цілей і процедур, призначених для реалізації функцій управління витратами. Методи управління для кожного об'єкта управління є спеціальними й навіть специфічними, а іноді, як у варіанті із витратами, унікальними. В управлінні витратами використовують різноманітні методи управління. Кожен із методів має свої переваги та недоліки, а також специфічну сферу використання. Розмаїття методів зумовлює потребу в розгляді їх сутності, переваг та недоліків, а також умов застосування в діяльності підприємства.

З наведеного вище видно, що наявні методи управління витратами багато в чому мають загальні ознаки. До них належать: мета, яку вони переслідують, інструмент її досягнення, можливість впливу на процес формування фактичних

значень керованих показників. Основні розбіжності виражені в тих специфічних завданнях, що ставляться в конкретному випадку для досягнення головної мети та у специфічному інструменті для виконання цих завдань.

Провадження нових технологій на вітчизняних підприємствах потребує перегляду багатьох існуючих нормативних витрат і зумовлює необхідність розробки нового методу в управлінні ними. Сьогодні перед кожним підприємством стоїть питання про вибір оптимального методу управління витратами, на базі якого можливо впровадити такий контроль, що дозволить збільшити ефективність діяльності підприємства.

Процес управління передбачає цілеспрямований вплив на об'єкт з наперед визначеною метою, рівень досягнення якої дає підстави для визначення загального ефекту від управління витратами. Управління як специфічний процес передбачає наявність прямого та зворотного зв'язків, які спрямовані на отримання інформації щодо вибору одного чи кількох методів або системи методів впливу на витрати.

Характеризуючи сучасні методи управління витратами та можливість їх безпосереднього застосування на вітчизняних підприємствах, необхідно враховувати багато методологічних та практичних аспектів їх використання, оскільки пряме копіювання та використання окремих з них показує їх неефективність при досягненні запланованих цілей. Також, сучасні методи управління витратами характеризуються наявністю кількох засобів використання окремого методу як у межах підприємства, так і галузі. На нашу думку, це зумовлено наявністю, появою та зміною широкого кола внутрішніх чинників (технологій, способів виробництва і т.п.) та чинників зовнішнього середовища, що вимагає від процесу управління витратами мобільності, гнучкості, здатності самозмінюватись та визначати найоптимальніші методи, які стають запорукою зменшення витрат та оптимізації використання ресурсів.

На думку сучасних дослідників державне регулювання економіки є результатом наукового усвідомлення активної ролі держави стосовно ринкової економіки [186,с.64], при цьому більшість дефініцій державного регулювання

містить в собі різні ключові акценти, зокрема сукупність заходів, методів, інструментів державного впливу; об'єкти регулювання (господарське життя суспільства, соціальні процеси, сектори економіки, відтворювальні процеси в економіці, певні ринки тощо); цілі регулювання. Взагалі державне регулювання з економічної точки зору 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 [66,с.14]. Деякі науковці розглядають державне регулювання як управління соціально-економічним розвитком країни, тобто сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їхніх інтересів і дій для реалізації певних цілей [69,с.25].

Відповідно, державне регулювання доцільно розглядати з позиції трьох підходів – системного, структурного та процесного з урахуванням відповідних акцентів (рис. 3.1).

Державне регулювання – це система заходів держави для забезпечення виконання своїх функцій [144,с.304]. Що стосується правових поглядів, то, на думку Н. Саніахметової, державне регулювання – це заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом встановлення та застосування державними органами правил, спрямованих на коригування економічної діяльності фізичних та юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні [230,с.17]. Що стосується державного регулювання господарської діяльності як лише одного із напрямів державного регулювання, то на думку І.М. Кравець регулювання господарської діяльності – це встановлення уповноваженими органами господарського керівництва умов здійснення цієї діяльності суб'єктами господарювання всіх форм власності з метою гарантування свободи підприємництва, обмеження монополізму з захисту економічної конкуренції, з одночасним здійсненням контролю за дотриманням встановлених правил, норм

і застосування відповідальності за їх порушення. У свою чергу, контроль є необхідною складовою регулювання [137,с.40-41].

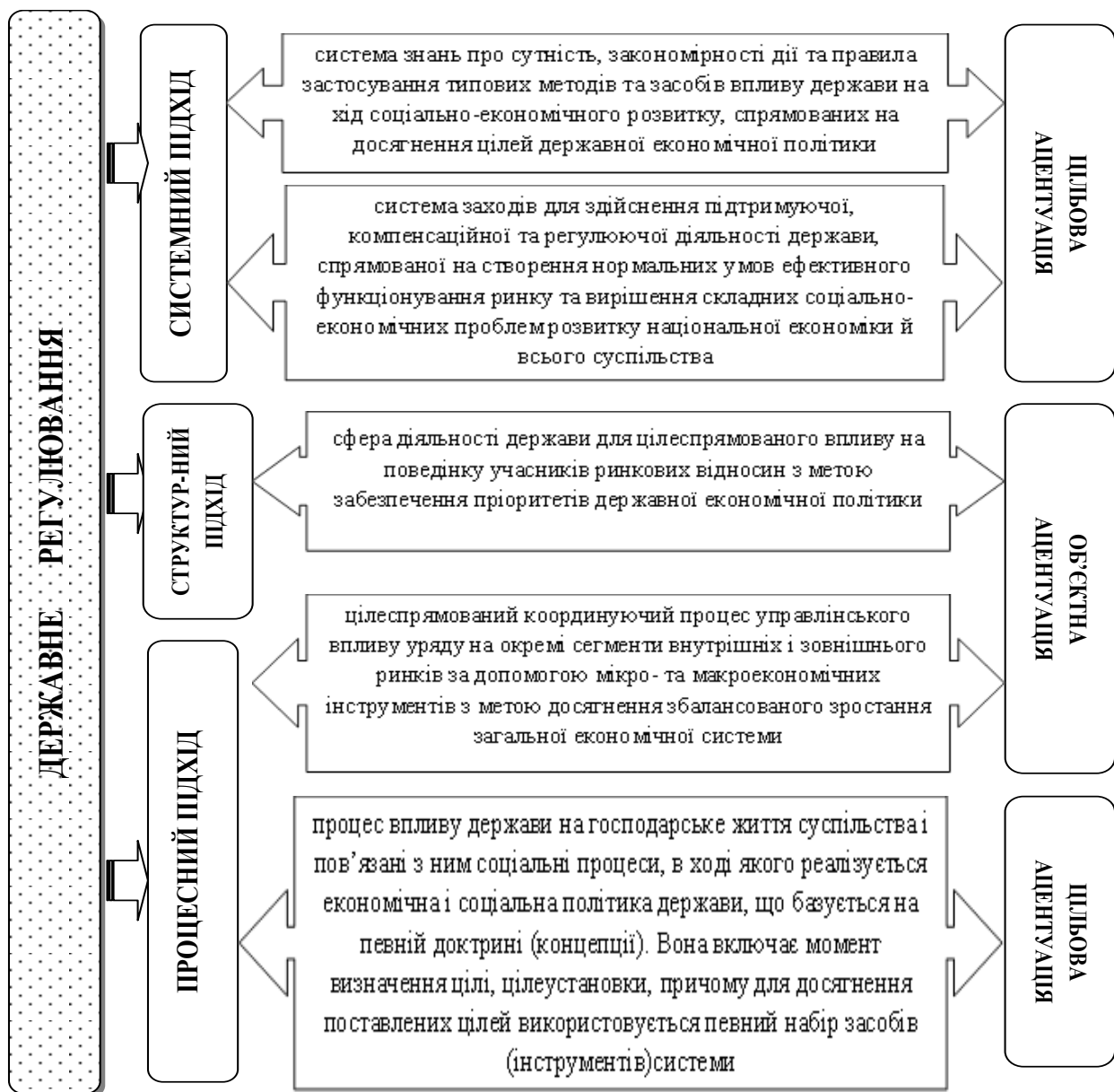


Рис. 3.1. Концептуальні наукові підходи до розуміння державного регулювання

Джерело: Складено автором за [66]

На думку О.В. Гарагонич, державне регулювання господарської діяльності в ринковому господарстві можна визначити як систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які

здійснюються уповноваженими державними установами і спрямовані на скерування суб'єктів господарської діяльності в напрямі, необхідному для досягнення бажаного соціально- економічного результату [47,с.36].

Найбільш загальною і такою, що органічно поєднує теоретичну та практичну складові єдиного механізму державного регулювання, можна вважати інтерпретацію державного регулювання з точки зору теорії та практики, оскільки з теоретичного погляду державне регулювання економіки – це система 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; а з практичного погляду, державне регулювання економіки – сфера діяльності держави для цілеспрямованого впливу на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [66,с.51].

Державне регулювання є частиною механізму державного управління, який провідними вітчизняними економістами визначається переважно з позицій системного підходу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Визначення поняття механізму державного управління

Автор	Сутність визначення	Джерело
Атаманчук Г.В.	інструмент реалізації функцій держави та її виконавчої влади	Атаманчук Г.В. Теория государственного управления [Текст] : курс лекц. / Г.В. Атаманчук. – 3-е изд. доп. – М.: ОМЕГА-Л, 2005. – 584 с [9,с.151].
Бакуменко В.Д.	практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на будь-які суспільні відносини з метою досягнення поставлених цілей	Бакуменко В.Д. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами [Електронний ресурс]: наук.-дослід. роб. / В.Д. Бакуменко, Д.О. Безносенк. К.: НАДУ; Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. – 41 с. – Режим доступу: http:// www.nara-eurostudies.org.ua/2-2.rtf [10].

Продовження таблиці 3.1

Кравченко О.М.	комплексна система державного управління, складовими якої є конкретні механізми управління (економічний, мотиваційний, політичний, правовий тощо), які в сукупності здатні забезпечити збалансоване та ефективне функціонування єдиного державного механізму	Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління» /О.М. Кравченко//Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронний ресурс]: електрон. наук. фах. вид. – 2009. – № 3. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=56 [138]
Малиновський В.Я.	сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів із використанням відповідних методів управління, спрямованих на реалізацію цілей державного управління	Малиновський В.Я. Державне управління [Текст]: навч. посіб./В. Я. Малиновський. – вид. 2-ге, доп. та переробл. – К.: Атіка, 2003. – 576 с [162]
Рудницька Р.М.	штучно створена складна система, призначена для досягнення визначених цілей, яка має визначену структуру, сукупність правових норм, методів, засобів, інструментів державного впливу на об'єкт управління	Рудницька Р.М. Механізми державного управління: сутність і зміст [Текст] / Р.М. Рудницька, О.Г. Сидорчук, О.М. Стельмах; за наук. ред. д.е.н., проф. М.Д. Лесечка, к.е.н., доц. А.О. Чемериса. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. – 28 с. [244]
Федоренко В.Г.	система, що призначена для практичного здійснення державного управління та досягнення поставлених цілей, яка має визначену структуру, методи, важелі, інструменти впливу на об'єкт управління з відповідним правовим, нормативним та інформаційним забезпеченням	Федоренко В.Г. Політична економія [Текст]: підручник / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський [та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с [257]
Піхняк Т.А.	спосіб організації економічних відносин між державою і підприємствами, населенням, іншими країнами та міжнародними інституціями з метою стабілізації соціально-економічної ситуації в країні та створення передумов для економічного зростання	Піхняк Т.А. Проблеми механізму державного регулювання економічного зростання [Електронний ресурс] / Т.А. Піхняк. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei2011_1/statti/pixnyak/pixnyak.htm [203]

Для забезпечення цих економічних відносин потрібні суб'єкт (виходячи з цього визначення – це держава), та об'єкт (як найменше це підприємства, населення, інші країни та міжнародні інституції). Об'єктами державного регулювання економіки також можуть бути регіони, галузі та сектори економіки. Отже, обов'язковими елементами механізму державного регулювання економіки є суб'єкти та об'єкти. Суб'єктами державного регулювання економіки було визначено Президента України, Кабінет Міністрів України, Верховну Раду України, державні органи виконавчої влади різних рівнів, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, об'єднання, союзи та асоціації. Державне регулювання економіки спрямоване на досягнення певного результату, воно має цільову спрямованість [117]. Обов'язково до механізму державного регулювання економіки необхідно також включити мету та завдання. Основну мету державного регулювання економіки пропонуємо сформулювати так: забезпечення сприятливих умов для сталого економічного розвитку та подальшого економічного зростання в Україні, досягнення соціальної стабільності, підвищення рівня глобальної конкурентоспроможності країни. Відповідно до цієї мети, можна сформулювати й основні завдання державного регулювання економіки України на даному етапі: забезпечення стабільного економічного зростання та розвитку; досягнення повної, ефективної та продуктивної зайнятості трудових ресурсів, нарощування трудового потенціалу; створення прозорого та справедливого перерозподілу доходів населення й зменшення соціальної напруженості; досягнення й послідовне підвищення економічної ефективності в країні; забезпечення зовнішньоторговельного балансу країни, забезпечення стабільності цін і грошей, раціоналізація природокористування, подальший інституційний розвиток. Здійснення зазначених завдань сприятиме створенню необхідних умов для економічного розвитку та вирішення соціальних проблем. Досягнення мети та реалізація поставлених завдань державного регулювання економіки вимагає певних дій, використання різних способів впливу, що досягається за

допомогою використання різноманітних методів державного регулювання. У сфері державного регулювання економіки застосовують правові, адміністративні, економічні, а також специфічні методи, які до того ж класифікуються на прямі та непрямі.

Сучасні дослідники звертають увагу на множинність цілей державного регулювання економіки, а саме: досягнення збалансованого зростання економічної системи, вирішення соціально-економічних проблем розвитку національної економіки, забезпечення ефективного функціонування ринків, реалізація пріоритетів державної економічної політики та низка інших [186,с.66]. Л.І. Дідківська та Л.С. Головка наголошують на чотирьох головних цілях державного регулювання економіки, а саме (1) раціональне використання ресурсів; (2) стабільний розвиток національної економіки; (3) забезпечення конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку; (4) реалізація соціальних цілей розвитку суспільства [69,с.38]. Основна цільова функція державного регулювання обумовлюється особливостями об'єкта регулювання, проблемами його розвитку та методами їх вирішення.

Підсумовуючи вищевикладене, на основі групування концептуальних положень щодо сутності державного регулювання економіки з урахуванням системного, структурного та процесного підходів, можемо запропонувати авторське бачення сутності державного регулювання витратами підприємницького сектора (промислового комплексу) (рис. 3.2).

Реалізація державного регулювання розвитку підприємництва здійснюється з допомогою методів та інструментів. Правильне застосування методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу держави на поведінку суб'єктів підприємництва з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей.

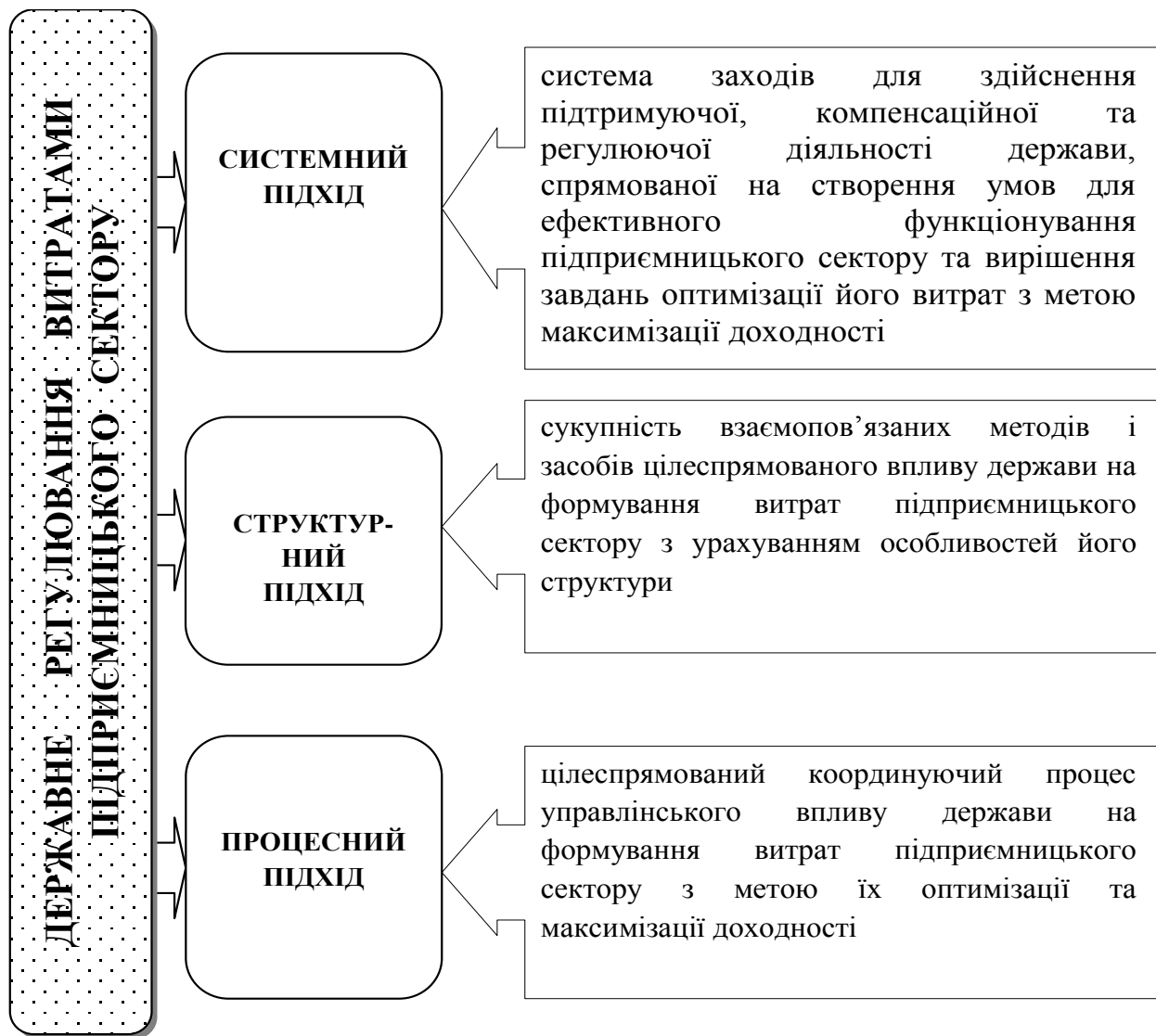


Рис. 3.2. Сутність державного регулювання витрат підприємницького сектора (промислового комплексу)

Джерело: розроблено автором

Система державного регулювання витрат підприємницького сектора України включає в себе дві основні підсистеми: підсистему державної координації ринкового механізму (рис. 3.2) та підсистему державної підтримки підприємництва (рис. 3.3).

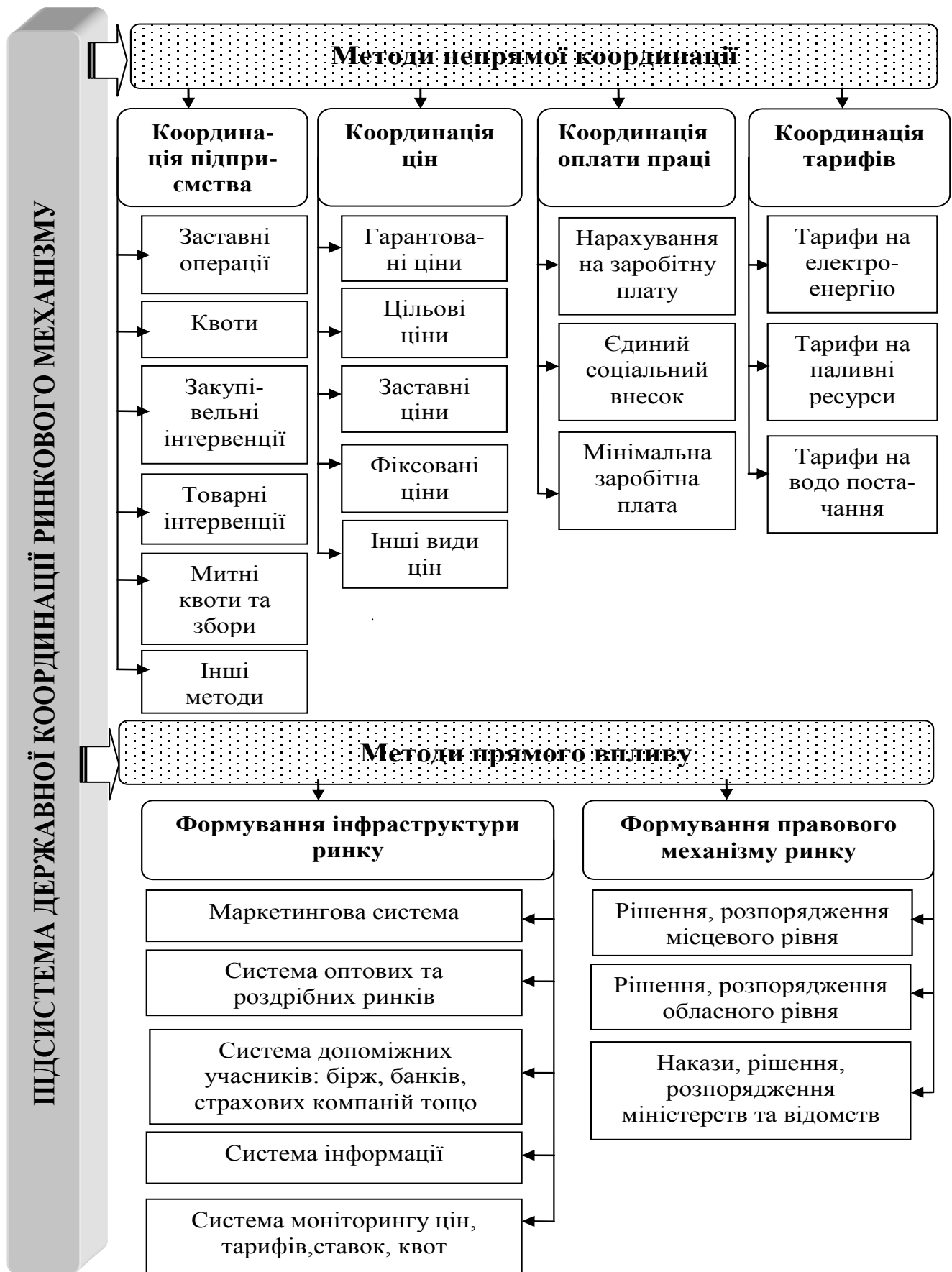


Рис. 3.3. Підсистема державної координації ринкового механізму в складі системи державного регулювання витрат підприємницького сектора

України

Державне регулювання витрат підприємницького сектора є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора.

Економічні методи державного регулювання здійснюють опосередкований вплив на економічні інтереси суб'єктів підприємництва та зумовлюють їхню поведінку, при цьому не обмежують їх підприємницький вибір. Економічні методи регулювання підприємництва реалізуються за допомогою монетарних та фінансових інструментів. Вибір тих чи інших економічних інструментів залежить від ситуації в країні, розвиненості ринкових відносин та доктрини економічної політики.

На сучасному етапі господарювання монетарні інструменти регулювання з різною ефективністю використовують у всіх країнах і є найбільш відомими в історії регулювання ринкових відносин. Їх головна ціль – кількісна зміна пропозиції грошей в країні. Основними монетарними інструментами є: облікова ставка, норми обов'язкового резервування, валютні інтервенції, кредити репо, кредити овернайт, купівля іноземної валюти тощо.

У взаємозв'язку з монетарними інструментами регулювання використовуються фінансові інструменти, які визнані економічною наукою як дієві інструменти державного регулювання. До цих інструментів належать: податкові та бюджетні. Використання податків у системі державного регулювання ґрунтується на властивих їм функціях: фіскальній та регулюючій. Використання податкових інструментів має на меті досягнення бажаної чи зміну діючої поведінки платників податків, що дозволяє у довгостроковій перспективі досягти певних цілей соціально-економічного розвитку суспільства, а у короткостроковій – бажаної поведінки платників податків.

Регулюючий вплив податків проявляється шляхом застосування таких методів: підвищення чи зниження податкових ставок, їх диференціація для різних категорій платників податків, розширення чи звуження бази оподаткування, надання податкових пільг чи податкових кредитів тощо.

Податковими інструментами є: податкові канікули, база оподаткування, вид та розмір податкових ставок, податкові пільги. Податковим кодексом України затверджено 18 загальнодержавних та 5 місцевих податків і зборів.

До бюджетних інструментів належать бюджетні витрати, бюджетні інвестиції, трансфери, бюджетний дефіцит. Дія цих інструментів визначається змінами у таких сферах, як: збільшення державних витрат, збільшення сукупного попиту, збільшення рівня зайнятості населення; збільшення дохідної частини бюджету, яке відбувається за рахунок збільшення податкових надходжень тощо. Державна політика сприяння підприємництву має формуватися на принципах забезпечення пріоритетності країни на міжнародних ринках, вирішення важливих соціальних проблем суспільства, зростання добробуту населення. Державна політика сприяння розвитку підприємництва проявляється у різноманітних формах підтримки [117]: фінансово-кредитна підтримка; організаційно-інформаційна підтримка; законодавчо-нормативна підтримка.

При застосуванні фінансово-кредитного механізму підтримки необхідно зазначити, що потрібно віддавати пріоритет підприємствам виробничої сфери та представникам депресивних регіонів, безробітнім та вимушеним переселенцям. Фінансово-кредитна підтримка передбачає стимулювання інвестиційної активності. При цьому необхідно забезпечити співвідношення інтересів держави та суб'єктів підприємництва.

Водночас запропоновані методи непрямой і прямої підтримки підприємництва доцільно розглядати як методи непрямой підтримки, що включають такі основні види державної підтримки підприємництва: пільгове оподаткування; надання пільгових кредитів; цільове субсидування; пільгове кредитування; страхування; лізинг; створення державних спеціалізованих фінансових установ для підтримки підприємництва; державні гарантії тощо.

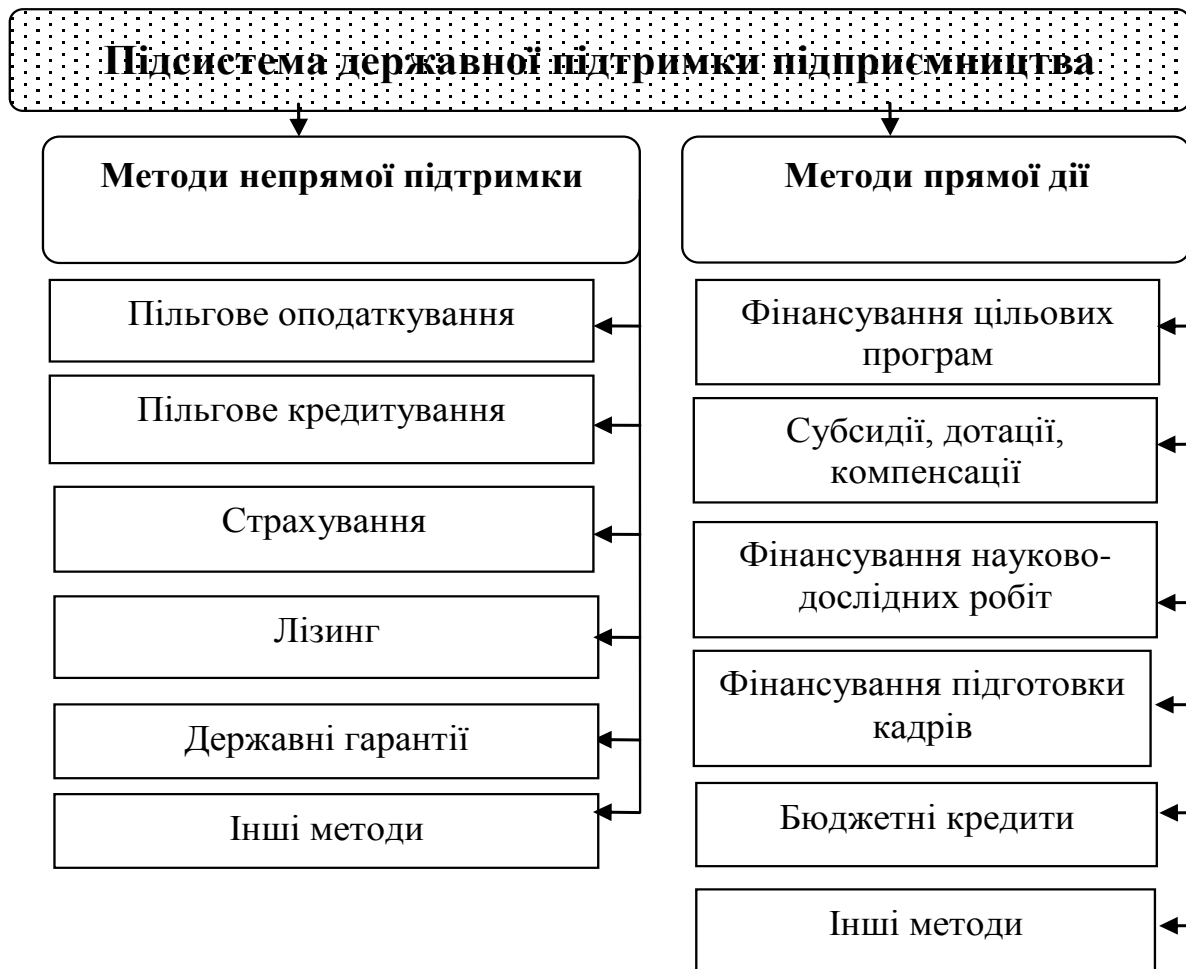


Рис. 3.4. Підсистема державної підтримки підприємництва в складі системи державного регулювання витрат підприємницького сектора України

Видам підтримки другої групи притаманний прямий характер. До основних видів прямої державної фінансової кредитної підтримки сприяння розвитку підприємницьких структур належать – фінансування цільових програм, субсидії, дотації, компенсації, фінансування науково-дослідних робіт, фінансування підготовки кадрів, бюджетні кредити та ін.

Основою концепції системи управління витратами виступає розширення цільових установок за рахунок обліку цілеспрямованості господарської діяльності, споживчої цінності і нових знань, характерних для розвитку національної економіки з застосуванням або моделі «постфордизму», або

японської системи управління, котра відображає гнучкий та раціональний механізм.

Прийняття правильних рішень, у тому числі й щодо управління витратами, можливе тільки тоді, коли існує глибоке розуміння процесів і явищ, стосовно яких приймається рішення. Кожен об'єкт, стосовно якого приймається управлінське рішення, потрібно розглядати комплексно, визначивши його особливості, а також мету, способи та засоби реалізації рішення.

Головною метою державного регулювання ефективного розвитку підприємництва є сприяння та регулювання цілої низки політичних, соціальних та економічних проблем задля перегляду багатьох існуючих нормативних витрат, які зумовлюють необхідність розробки нових підходів в управлінні ними. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання підприємництва є тими, які визначають сучасність і прогресивність дій державної влади. Тому реалізація державного регулювання розвитку підприємництва здійснюється за допомоги методів та інструментів. Правильне застосування методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу держави на поведінку суб'єктів підприємництва з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей.

У поняття методів державного регулювання економіки традиційно включають способи впливу держави на суб'єктів ринкової економіки з метою забезпечення сприятливих умов їх ефективного функціонування відповідно до прийнятої економічної політики держави [182,с.117]. У більш загальному визначенні методами державного регулювання є сукупність способів, прийомів та засобів державного впливу на об'єкт регулювання для вирішення цільових завдань [182,с.121].

Сучасні дослідники методи державного регулювання економіки поділяють на методи прямого і непрямого впливу.

Класифікація методів державного регулювання економіки

Критерій класифікації	Види	Методи
Форма впливу на суб'єктів	Прямі	<ul style="list-style-type: none"> - визначення стратегічних цілей розвитку економіки; - державне цільове фінансування; - надання цільових дотацій; - встановлення та обмеження цін; - встановлення квот на виробництво, ввезення і вивезення продукції; - ліцензування діяльності та операцій з експорту та імпорту; - проведення державної експертизи та встановлення державних стандартів; - встановлення нормативних вимог до якості та сертифікації технологій і продукції і т. ін.
	Опосередковані	<ul style="list-style-type: none"> - встановлення системи податків, рівнів оподаткування, пільг в оподаткуванні, диференціювання податків; - надання пільг у кредитуванні; - маніпулювання обліковою ставкою, ставкою рефінансування; - регулювання валютного курсу національної грошової одиниці; - митне регулювання експорту й імпорту; - встановлення валютних курсів та умов обміну валют тощо.
Спосіб реалізації	Правові	прийняття законодавчих та нормативних актів, передбачаючи механізми їх реалізації та контролю за виконанням.
	Адміністративні	квотування, лімітування, ліцензування, нормування, стандартизацію, державні замовлення тощо.
	Економічні	<ul style="list-style-type: none"> - фінансово-бюджетне регулювання, - грошово-кредитне регулювання, - цінове регулювання - валютне регулювання

Джерело: складено автором за [59]

Співвідношення прямих і непрямих, адміністративних і економічних методів у регуляторному механізмі, а також раціональний ступінь державного регулювання не є статичними; вони змінюються, розвиваються та вдосконалюються.

На думку В.М. Лисюка, разом із еволюцією суспільства відбувається постійне коригування засобів і механізмів державного регулювання, внаслідок чого воно стає більш цілеспрямованим, адресним, багатоаспектним,

різноманітним і прагматичним [154,с.26]. Тому важливо не тільки досягти збалансованого співвідношення методів, а й забезпечити гнучкість такого поєднання, залежно від зміни кон'юнктури ринку, векторів впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на функціонування ринкової системи.

Отже, об'єднавши основні ознаки державного регулювання витрат підприємницького сектора за всіма трьома підходами, сутність авторського визначення полягає в тому, що державне регулювання витрат підприємницького сектора є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора.

3.2. Особливості регулювання витрат підприємництва у виробничій сфері

Сучасний етап розвитку ринкових систем господарювання характеризують процеси активного втручання держави в економічну діяльність. Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства в цілому, так і кожного його члена шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом. Для ефективного розвитку підприємництва держава має створювати засади сприяння та регулювання. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання підприємництва є тими, які визначають сучасність і прогресивність дій державної влади. Це й підтверджує досвід зарубіжних країн, де політику сприяння та регулювання використовують як головний інструмент управління макроекономічними процесами. Філософія формування витрат впливає на всі сфери діяльності підприємства і, передусім, на його фінансову та облікову системи. Адже структура витрат визначає структуру основного і оборотного капіталів, обсяги потреби у фінансових ресурсах і форми фінансування. Водночас визначені теорією витрат пропорції створюють основу для обліковування, планування і прогнозування витрат.

У методологічному плані важливо розмежовувати виявляючу і формуючу функції теорії витрат. Сутність виявляючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб виявляти та систематизувати чинники формування витрат. Водночас сутність формуючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб визначити таке поєднання факторів впливу на витрати, яке забезпечить оптимальне вирішення поставленого завдання.

Між тим із другої функції теорії витрат логічно випливають два головні завдання: 1) обґрунтувати таке поєднання факторів виробництва, яке забезпечує досягнення результату з найменшими витратами, тобто комбінацію мінімальних витрат; 2) передбачати формування таких внутрішніх цін на фактори виробництва, які сприятимуть отриманню максимального прибутку.

Загальний рівень розвитку економіки будь-якої країни визначається за сукупністю індикаторів, до яких всі, без винятку, методики відносять показники валового внутрішнього продукту (ВВП), ВВП на душу населення, значення національного доходу, сальдо платіжного балансу. Кожна з методик має свої особливості та аналізує додаткові показники.

Особливості функціонування підприємницьких структур в Україні зумовлюють необхідність ведення бухгалтерського, податкового та управлінського обліків, які передбачають різні підходи до ідентифікації витрат.

Необхідно розрізняти поняття «витрати корпорації» і «корпоративні витрати» підприємницького сектора промисловості. Витрати корпорації відображають усі сукупні витрати організації, а корпоративні витрати, на думку А.М. Дідика, «властиві лише акціонерній формі організації підприємницької діяльності, пов'язані із заснуванням акціонерного товариства, формуванням його акціонерного капіталу і проведенням різноманітних операцій із цінними паперами, здійсненням обов'язкових організаційних та контролюючих заходів, пов'язаних з цією формою підприємницької діяльності» [68,с.6].

Вважаємо, що з позицій системного підходу не є правильною практика розгляду управління витрат підприємницьких структур тільки з позиції підприємства. Адже витрати, як чітко визначив А. Філінков, «є таким

елементом економічної системи, які присутні завжди і скрізь, коли і де здійснюється економічна діяльність, причому будь-якого виду, на будь-якому рівні і в будь-якій сфері» [258,с.188].

У цьому зв'язку витрати підприємницьких структур необхідно розглядати з позиції різних рівнів, – персоналу, підприємства, галузі, сектора, сфери, держави, ринку, виробника, споживача, акціонера, партнера, орендодавця, банку, страхової компанії тощо.

Аналіз показав, що нині витрати вивчаються переважно з позиції підприємства чи компанії, дещо менше – з погляду держави і ринку, і зовсім мало з точки зору інших суб'єктів формування витрат.

Для визначення конкретних об'єктів цілеспрямованого впливу в процесі державного регулювання витратами підприємницького сектора необхідним і доцільним є розроблення системи основних індикаторів.

Базовим показником є ВВП. З урахуванням наявності трьох методів (способів) розрахунку ВВП в системі національних рахунків, необхідно обрати той метод розрахунку, який безпосередньо залежить від витрат підприємницького сектора. Динаміка структури ВВП України за розподільчим методом (за категоріями доходів) наведена на рис. 3.5.

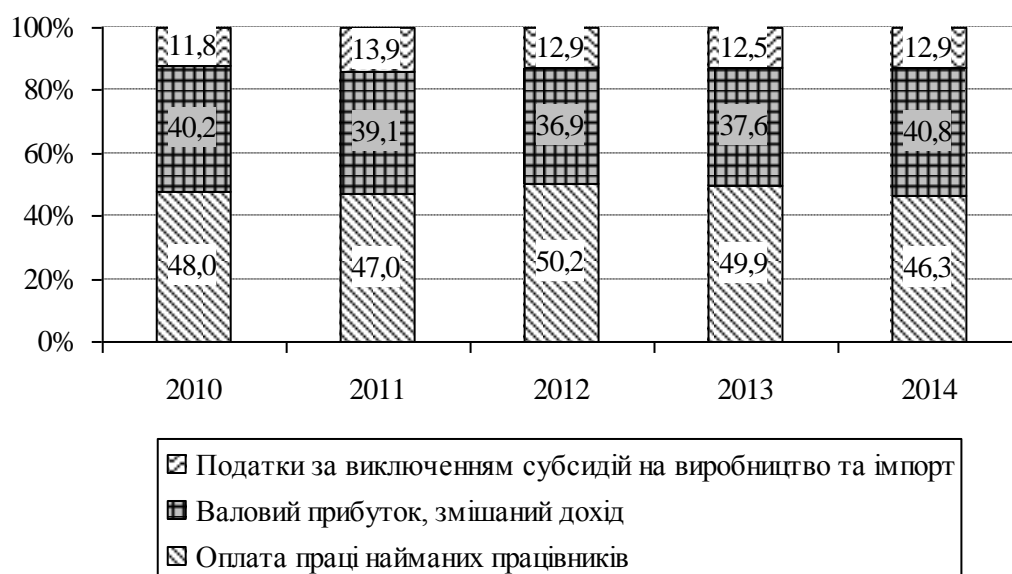


Рис. 3.5. Динаміка структури ВВП України за розподільчим методом (за категоріями доходів) за 2010 – 2014 рр., %

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики

З рис. 3.5 можна зробити висновок, що в структурі ВВП, визначеного розподільчим методом, питома вага оплати праці найманих працівників зростає від 48,0 і 47,0% у 2010 та 2011 рр. відповідно до 50,2% у 2012 році і 49,9% у 2013 році. У 2014 році спостерігається значне зменшення питомої ваги оплати праці найманих працівників у структурі ВВП до 46,3% на фоні збільшення питомої ваги валового прибутку та змішаного доходу до 40,8% у 2014 році порівняно з 37,6% у 2013 році.

Оплата праці є значною частиною витрат підприємницького сектора, оскільки є частиною собівартості кінцевого продукту. В свою чергу, на формування валового прибутку значний вплив здійснюють витрати на ресурси обслуговування виробництва, зокрема електроенергію та різні види палива. Отже, витрати підприємницького сектора знаходяться в основі формування кінцевої вартості суспільного продукту і безпосередньо впливають на показник ВВП при розрахунку його значення розподільчим методом за категоріями доходів.

Дослідження теоретичних аспектів управління витратами дозволяє виділити такі рівні управління: макрорівень, мезорівень та макрорівень управління витратами підприємницького сектора.

Взаємозв'язки між рівнями регулювання будуються на основі адміністративно-регуляторного механізму і взаємодії.

Макрорівень управління витратами підприємницького сектора являє собою управління витратами в межах національної економіки шляхом законодавчого регулювання та здійснення економічної політики. Обґрунтуванням цього твердження є те, що на макрорівні державне регулювання витратами здійснюється правовими та адміністративними методами шляхом встановлення тарифів на використання енергоресурсів і водних ресурсів та соціальних стандартів, а також розмірів відрахувань.



Рис. 3.6. Структурно-логічна схема моделювання впливу державного регулювання витрат підприємницького сектору на ВВП

Джерело: розроблено автором

На мезорівні управління витратами підприємницького сектору здійснюється в межах секторального розподілу національної економіки, кластерних об'єднань в підприємницькому секторі, галузей та підгалузей національного господарства.

На мікрорівні управління витратами підприємницького сектора здійснюється в межах окремого суб'єкта підприємництва відповідно до визначеної стратегії і тактики його діяльності.

На кожному з цих рівнів є внутрішні та зовнішні фактори впливу на процес і систему управління витратами.

Базуючись на тому, що, відповідно до інформаційно-енергетичної теорії вартості, основними джерелами утворення вартості виступають: енергія, час та інформація, а чинники (джерела) утворення вартості проявляються через систему «природа – людина – машина» у сферах виробництва і споживання товарів (послуг) [82,с.16], з метою моделювання ефективного державного регулювання витрат підприємницького сектору та визначення конкретних об'єктів цілеспрямованого впливу з боку держави та способів його здійснення, необхідно визначити структуру підприємницького сектора економіки за критерієм фактору концентрації витрат. Різні теорії вартості об'єднує те, що випуск продукції можливий при поєднанні факторів виробництва.

З урахуванням витрат, які несе підприємницький сектор економіки при здійсненні суспільного виробництва, можна визначити структуру підприємницького сектора, розподіливши його на такі внутрішні комплексні блоки, як енергоємне виробництво та трудомістке виробництво (рис. 3.6).

Відповідно до секторального розподілу за критерієм фактору концентрації витрат у підприємницькому секторі економіки найсуттєвіший вплив на обсяг витрат в енергоємному виробництві підприємницького сектору здійснюють тарифи на енергоресурси, тепло- та водопостачання, які встановлюються і визначаються на рівні уряду, а на обсяг витрат у трудомісткому виробництві найбільше впливають розміри соціальних стандартів для найманих працівників, які встановлюються державою, є обов'язковими для дотримання і визначають розміри оплати праці найманих працівників, яка є частиною собівартості кінцевого продукту суб'єктів підприємництва.

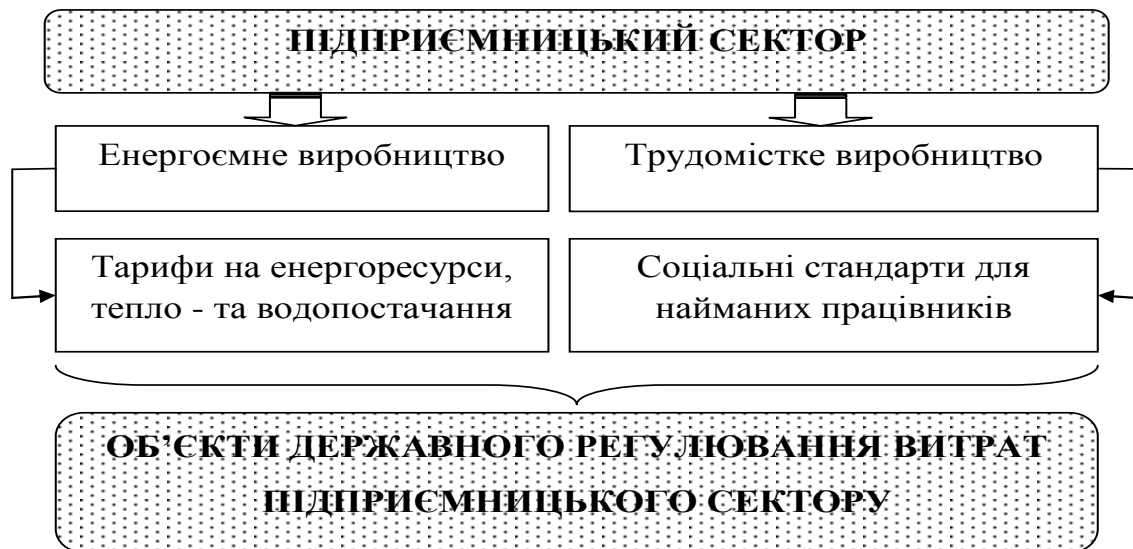


Рис. 3.7. Структурний розподіл за критерієм фактора концентрації витрат у підприємницькому секторі економіки

Джерело: розроблено автором

На даний час регулювання цін на електроенергію в Україні здійснюється методами державної тарифної політики. Тарифна політика – це система послідовних дій, заходів, організаційних і управлінських рішень, спрямованих на забезпечення узгодження економічних інтересів виробників продукції, робіт та послуг, ціни і тарифи на які підлягають державному регулюванню, з одного боку, і споживачів продукції, робіт, послуг, з іншого боку. Розробка системи тарифів в Україні була розпочата разом із підготовкою у 1993 р. положення про державне регулювання тарифів на електричну і теплову енергію. З того часу у сфері тарифоутворення з'явилося чимало прогресивних методик (наприклад, методика розрахунку роздрібних тарифів на електроенергію, диференційованих за рівнями напруги споживачів; методика встановлення знижки тарифів на електроенергію за участь споживачів у зменшенні дефіциту електричної потужності в енергосистемі; методика встановлення екологічної складової тарифів на електричну енергію тощо) [273,с.108].

Передачу електричної енергії електричними мережами в Україні та централізоване диспетчерське (оперативно-технологічне) управління ОЕС України здійснює ДП «НЕК «Укренерго» на підставі відповідної ліцензії.

Основними завданнями ДП «НЕК «Укренерго» відповідно до законодавства України та ліцензійних умов є забезпечення надійного та сталого функціонування ОЕС України; безперебійна передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами з дотриманням встановлених технічних характеристик; забезпечення недискримінаційного доступу до магістральних електромереж споживачів і виробників електричної енергії; підтримання магістральних та міждержавних мереж в експлуатаційній готовності та їх розвиток; забезпечення паралельної роботи ОЕС України з енергетичними системами суміжних держав тощо [298].

Державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг в Україні здійснює Національна комісія (НКРЕКП), яка є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президентові України і підзвітним Верховній Раді України [210]. Доцільно підтримати думку, що підпорядкування НКРЕ Кабінетові Міністрів унеможливило прийняття регулятором самостійних рішень у сфері своїх повноважень. Оскільки Комісія представляє державну владу і перебуває в системі центральних органів влади, вона не може збалансовувати інтереси держави, виробників і споживачів, що зумовлює виникнення конфлікту інтересів у її діяльності [273,с.110].

Згідно з наданими повноваженнями, НКРЕКП здійснює регулювання тарифу на передачу електричної енергії магістральними та міждержавними електромережами (далі – тариф на передачу електричної енергії), зокрема затверджує Методику розрахунку тарифів на послуги з передачі електричної енергії, а також послуги з централізованого диспетчерського управління ОЕС, процедуру встановлення (перегляду) тарифів та затверджує тариф на передачу електричної енергії. У грудні 2014 року Комісія затвердила структуру витрат та середньорічний рівень тарифу на передачу електричної енергії ДП «НЕК «Укренерго» на 2015 рік у розмірі 2,793 коп/кВт-год. Упродовж 2015 року Комісія здійснила чотири перегляди тарифу на передачу електричної енергії (рис. 3.8.).

З 1 квітня 2015 року, враховуючи зростання вартості палива, ставок плати за землю, а також значне зростання курсу іноземних валют до гривні, необхідність забезпечення джерел для сплати відсотків за кредитними зобов'язаннями підприємства із зовнішніми інвесторами, тариф на передачу електричної енергії було збільшено до 3,228 коп/кВт-год. У червні 2015 року у зв'язку з прийняттям постанови КМУ від 07.05.2015 № 26317 тариф ДП «НЕК «Укренерго» переглянуто через вилучення витрат (на суму 85 685 тис. грн), які здійснюються на тимчасово неконтрольованій державною владою території частини Донбаської енергосистеми. Також враховано зменшення на 7,1% обсягів надходження електроенергії в мережі ДП «НЕК «Укренерго», відповідно до прогнозного балансу електроенергії ОЕС України. З урахуванням зазначених вище змін середньорічний тариф ДП «НЕК «Укренерго» на передачу з 1 червня 2015 року збільшився на 5,4%. Унаслідок збільшення обсягів Інвестиційної програми ДП «НЕК «Укренерго» на 2015 рік з 1 серпня 2015 року тариф на передачу збільшено на 34,4% шляхом збільшення витрат з прибутку на капітальні інвестиції в обсязі 1 374 000 тис. грн та збільшення окремих експлуатаційних витрат. З 1 грудня 2015 року за рахунок зменшення Інвестиційної програми тариф на передачу електроенергії було зменшено на 3%.

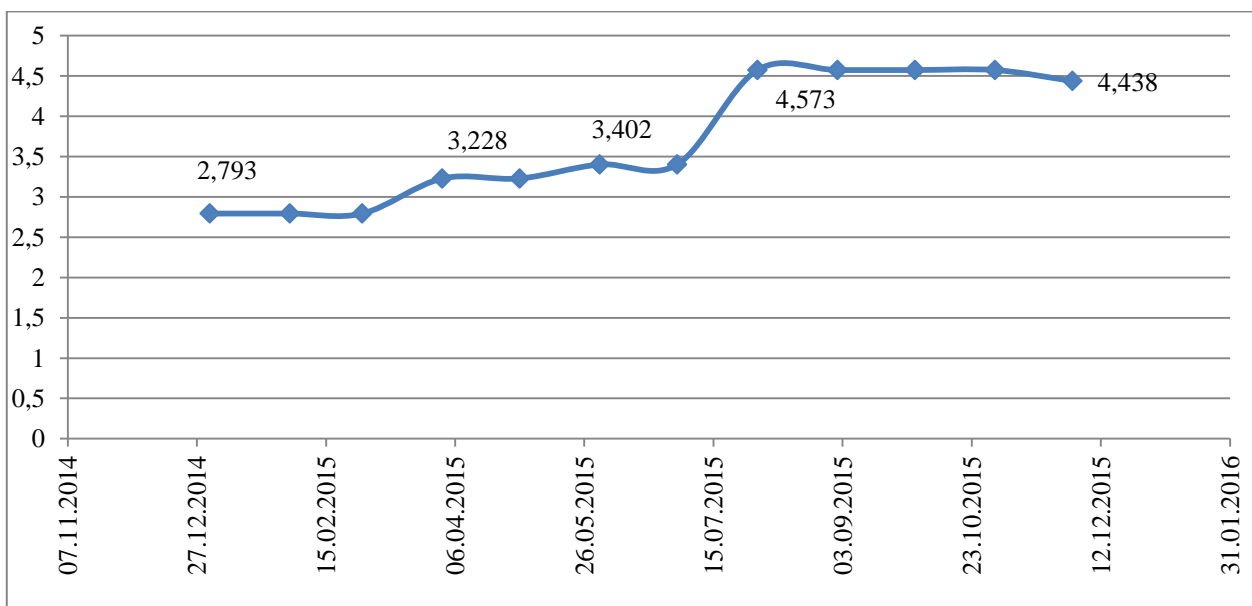


Рис. 3.8. Динаміка середньорічного тарифу на передачу електричної енергії у 2015 році, коп./кВт-год [8]

Оснoву структури тарифу на передачу електричної енергії (рис. 3.8) у 2015 році становили витрати на капітальні інвестиції, витрати на оплату праці, фінансові витрати, амортизаційні відрахування. Порівняно з попереднім роком у 2015 році суттєво зросла величина фінансових витрат (на 189%) у зв'язку із значним падінням курсу національної валюти (сплата відсотків по кредитах в іноземній валюті), складова витрат на капітальні інвестиції (639%), витрати на погашення кредитів (на 200%). Порівняно із 2014 роком величина тарифу на передачу електроенергії зросла на 87% [123,с.31].

Розподіл електричної енергії електричними мережами в Україні здійснюється 45 електророзподільними підприємствами на підставі відповідних ліцензій. Відповідно до законодавства України та ліцензійних умов, електророзподільні підприємства надають послуги з розподілу електричної енергії та приєднання на недискримінаційних засадах, забезпечують безпечне, надійне та ефективне функціонування розподільчих електричних мереж та їх розвиток тощо. Згідно з наданими повноваженнями, НКРЕКП здійснює регулювання тарифів на розподіл електричної енергії, зокрема затверджує методики розрахунку тарифів на послуги з розподілу електричної енергії, процедуру перегляду тарифів з розподілу та затверджує тарифи на розподіл.

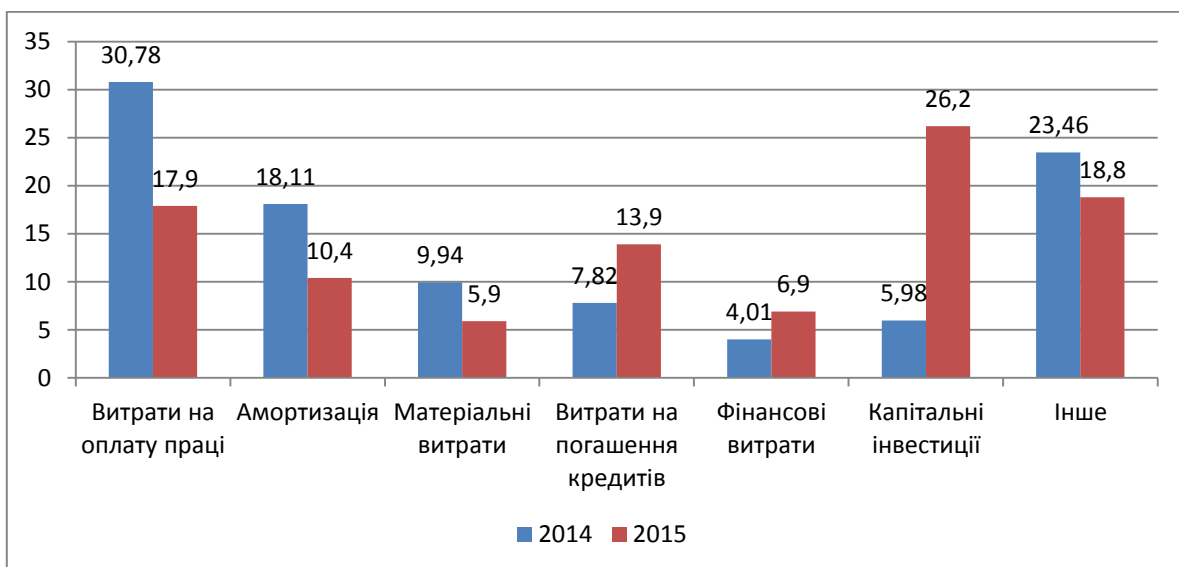


Рис. 3.9. Затверджена структура тарифу на передачу електричної енергії у 2014-2015 роках, %

Джерело: складено автором за [8]

Відповідно до чинного законодавства НКРЕКП регулює ціни (тарифи) продажу електричної енергії, виробленої на АЕС, ГЕС/ГАЕС, ТЕЦ та іншими виробниками, встановлює «зелені» тарифи на електричну енергію, вироблену об'єктами електроенергетики з використанням відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). При розрахунку тарифів на електричну та теплову енергію, що виробляється на ТЕЦ, ТЕС, АЕС, відповідно до встановленого порядку [213], до структури тарифу включаються такі витрати, як виробнича собівартість, адміністративні витрати, інші операційні витрати тощо. Продаж електричної енергії за ціною, що визначається за Правилами оптового ринку енергії (далі – ОРЕ), здійснюють лише ГК ТЕС, що працюють за ціновими заявками. Ці виробники враховують свої вартісні показники при формуванні цінових заявок, що подаються в ОРЕ.

Діюча модель ОРЕ запроваджена у ході структурного реформування галузі електроенергетики у 1996 році. Згідно із Законом України «Про електроенергетику» Оптовий ринок електричної енергії (ОРЕ) України створений на підставі Договору між членами ОРЕ (ДЧОРЕ), сторонами якого є виробники, постачальники електричної енергії, оптовий постачальник електроенергії (ДП «Енергоринок»), а також підприємство, що здійснює диспетчерське (оперативно-технологічне) управління ОЕС України та передачу електроенергії (НЕК «Укренерго»). ДЧОРЕ погоджується з Міненерговугілля, НКРЕКП та Антимонопольним комітетом України і визначає умови діяльності, права, обов'язки та відповідальність сторін, що працюють в ОРЕ. Правила оптового ринку електричної енергії України (Правила ОРЕ), які визначають механізм функціонування ОРЕ, порядок розподілу навантажень між генеруючими джерелами, правила формування ринкової ціни на електричну енергію тощо є невід'ємною частиною ДЧОРЕ. Відповідно до законодавства всі виробники продають, а всі постачальники купують електричну енергію на ОРЕ (модель «єдиного покупця»). Усі виробники та постачальники електричної енергії мають рівноправний доступ до ОРЕ та послуг з передачі енергії електричними мережами, укладають

договори купівлі-продажу електричної енергії з ДП «Енергоринок», який виконує функції оптового постачальника електричної енергії на підставі відповідної ліцензії. Державне регулювання оптового ринку електричної енергії здійснюється з урахуванням положень Закону України «Про природні монополії» та Закону України «Про захист економічної конкуренції». Представницьким органом Членів ОРЕ є Рада ОРЕ. Склад і повноваження Ради ОРЕ визначено відповідними нормами ДЧОРЕ. Представники НКРЕКП, Міненерговугілля та АМК у Раді ОРЕ беруть участь як Неголосуючі директори. Для вирішення найважливіших питань роботи ринку та внесення необхідних змін до ДЧОРЕ збираються Щорічні загальні збори членів ОРЕ. Завданням НКРЕКП є сприяння ефективності функціонування ринку електричної енергії на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів і послуг; створення умов для захисту суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції, моніторинг роботи ринку тощо. НКРЕКП, зокрема, регулює: ціноутворення, умови конкуренції між виробниками електричної енергії, а також між постачальниками електричної енергії, алгоритм оптового ринку електричної енергії. Також НКРЕКП погоджує або схвалює рішення Ради ОРЕ, зокрема щодо платіжно-розрахункових відносин (залучення кредитних коштів для розрахунків ГК за куповане вугілля тощо), внесення змін і доповнень до ДЧОРЕ, додатків до нього, зокрема Правил ОРЕ [289].

Міжнародний досвід організації енергетичних ринків тяжіє до максимальної деталізації структури споживачів. При цьому враховуються усі об'єктивні параметри: потужність, що споживається, та напруга мереж, відстань до джерел генерації, технічний стан мереж та обладнання, обсяги споживання, регіональні особливості розташування споживачів та інше. Загальним прагненням регулюючого органу за цього підходу є досягнення більшої об'єктивності у процесі формування енерготарифів. У країнах ЄС з метою підвищення ступеня прозорості ціноутворення в електроенергетиці застосовується прийнята Євростатом для розрахунку тарифних ставок досить

широка класифікація груп кінцевих споживачів за низкою критеріїв, найбільш значущими з яких є обсяг споживання електроенергії, приєднана потужність, рівень напруги, участь споживача у максимальному використанні потужності енергосистеми та характер використання потужності в часі (базова або пікова), кількість годин використання навантаження, неперервне або дискретне енергоспоживання та ін. Умови фінансування енергоефективних проектів України міжнародними фінансовими організаціями наведені в Додатку.

Системи централізованого водопостачання та водовідведення в Україні перебувають у комунальній власності (за винятком окремих випадків, коли форма власності є державною, приватною або змішаною). Тому управління більшістю аспектів їх діяльності належить до повноважень органів місцевого самоврядування та обласних державних адміністрацій (погодження річних планів діяльності водопровідно-каналізаційних господарств, обсягів виробництва, норм питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів, інвестиційних програм, нормативів (норм) питного водопостачання, обмеження питного водопостачання до рівня екологічної броні тощо). В Україні державному регулюванню підлягає діяльність суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності, які надають послуги з централізованого водопостачання та водовідведення відповідно до вимог законів України «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг», «Про природні монополії», «Про житлово-комунальні послуги», «Про питну воду та питне водопостачання» та ліцензійних умов провадження такої діяльності.

Обсяг реалізації послуг з централізованого водопостачання ліцензіатами НКРЕКП у 2015 році становив 1 677,5 млн м³. Це на 105,0 млн м³, або на 6% менше, ніж у 2014 році, з чого випливає висновок про те, що обсяги реалізації послуг з централізованого водопостачання та водовідведення ліцензіатами НКРЕКП у 2015 році знизились порівняно з попереднім роком.

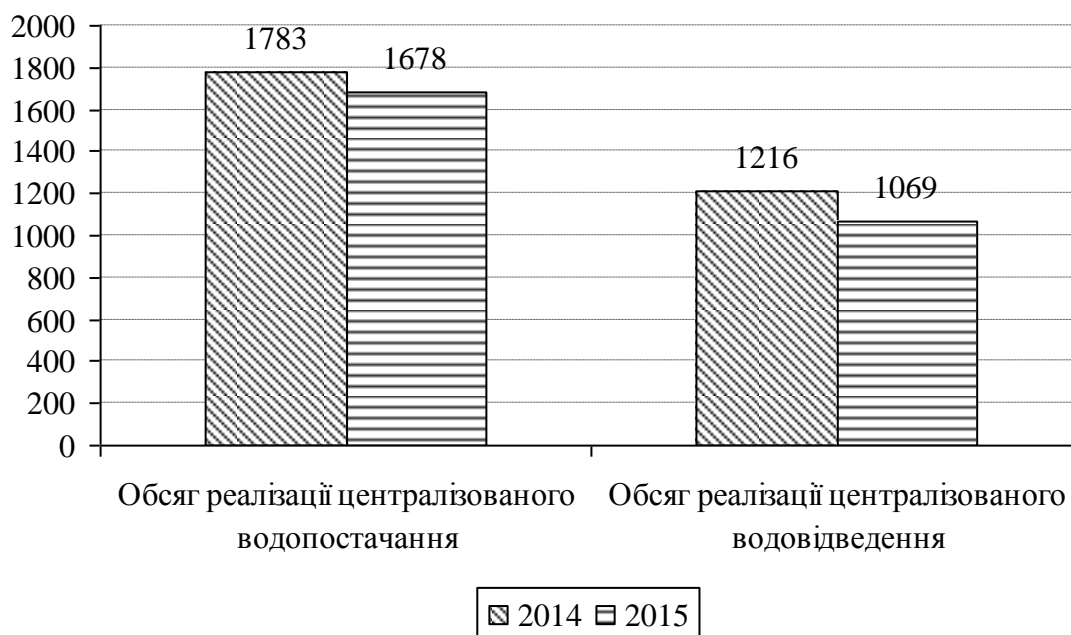


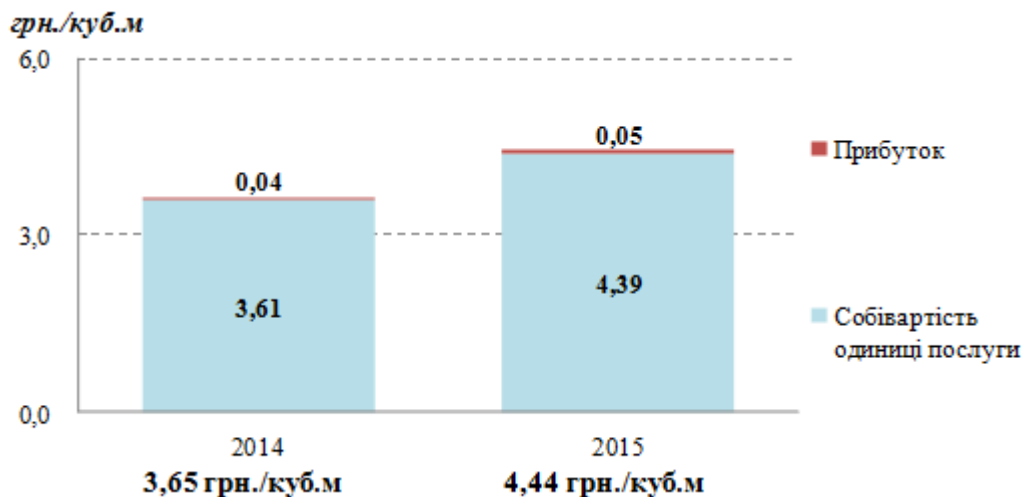
Рис. 3.10. Динаміка обсягів реалізації послуг з централізованого водопостачання та водовідведення у 2014-2015 рр., млн м³ [289]

Можна виділити певні основні проблеми в галузі водопостачання та водовідведення, що безпосередньо впливають на тариф, який, в свою чергу, безпосередньо впливає на рівень витрат підприємницького сектора. Серед таких ключових недоліків можна відзначити, по-перше, незадовільний технічний стан, зношеність основних фондів, застосування застарілих технологій та обладнання в системах водопостачання та водовідведення негативно впливає на якість послуг та їх собівартість; по-друге, високий рівень втрат питної води з систем подачі та розподілу води, а також недостатній рівень оснащення загальнобудинковими приладами обліку води багатоквартирного житлового фонду; по-третє, обмеженість інвестицій та дефіцит фінансових ресурсів. Низька інвестиційна привабливість сектора (велика кількість водогосподарств з незначними обсягами виробництва потребує їх агрегації; необхідне також впровадження стимулюючого регулювання та удосконалення чинного законодавства).

Рівень середньозваженого тарифу на централізоване водоспоживання (водопостачання та водовідведення) у 2015 році становив 8,33 грн/м³ (без ПДВ).

Рівень переважної кількості встановлених НКРЕКП тарифів коливався в інтервалі 5,01–15,0 грн/м³.

Рівень та структура тарифу на централізоване водопостачання за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком наведені на рис. 3.11. та 3.12.

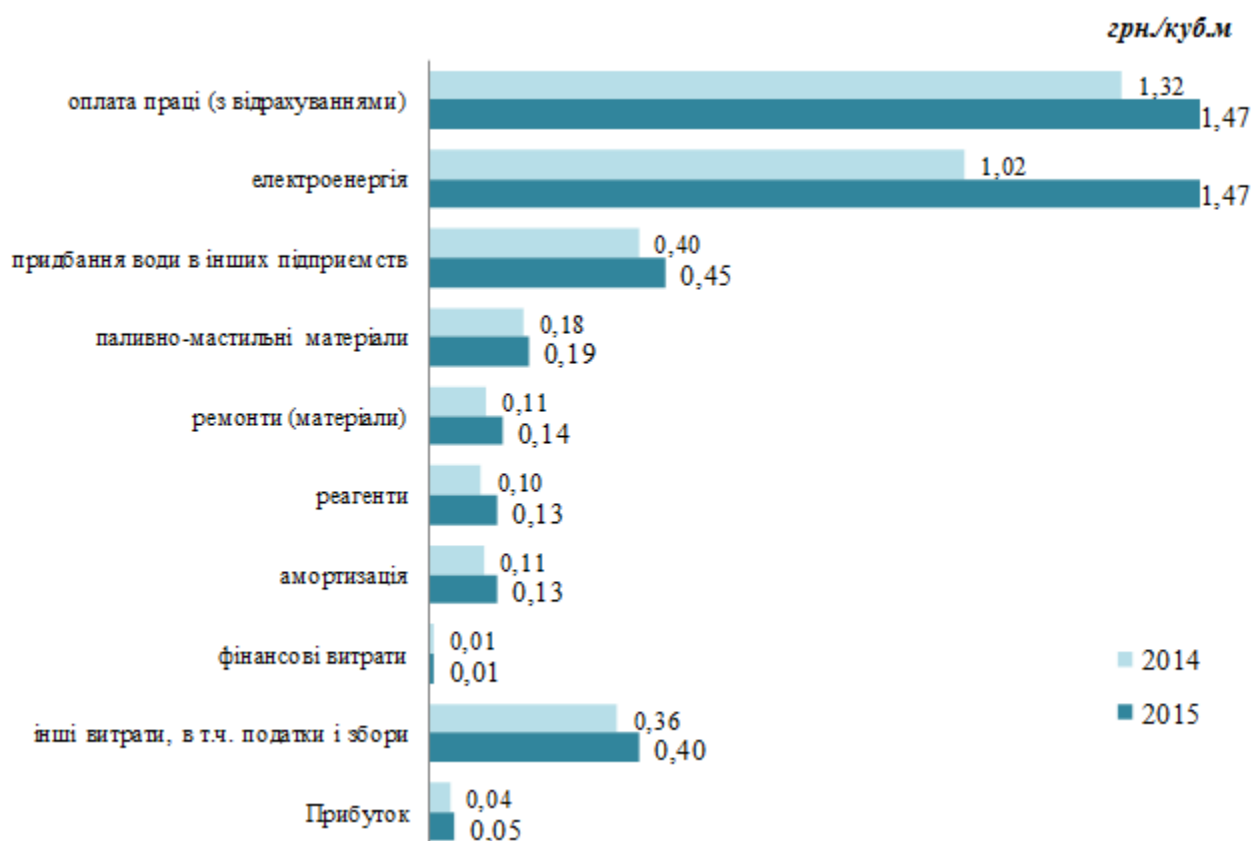


Примітка: за 2014 рік – середньозважені дані по 109 ліцензіатах; за 2015 рік – середньозважені дані по 124 ліцензіатах.

Рис. 3.11. Рівень тарифу на централізоване водопостачання за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком [289]

З рис. 3.11. можна зробити висновок, що середньозважений (по 124 ліцензіатах) тариф на централізоване водопостачання за 2015 рік становив 4,44 грн/куб.м, що на 0,79 грн або на 22 % вище рівня 2014 року (по 109 ліцензіатах).

У структурі собівартості послуг з централізованого водопостачання та водовідведення головними статтями витрат є витрати на електричну енергію та на оплату праці. Іншими вагомими складовими собівартості є амортизація, витрати на реагенти та паливо-мастильні матеріали, а також на сплату податків і зборів, зокрема збору за спеціальне використання води (рентна плата), плати за користування надрами для видобування прісних підземних вод. Відповідно, саме структура собівартості формує структуру тарифу централізованого водоспоживання.

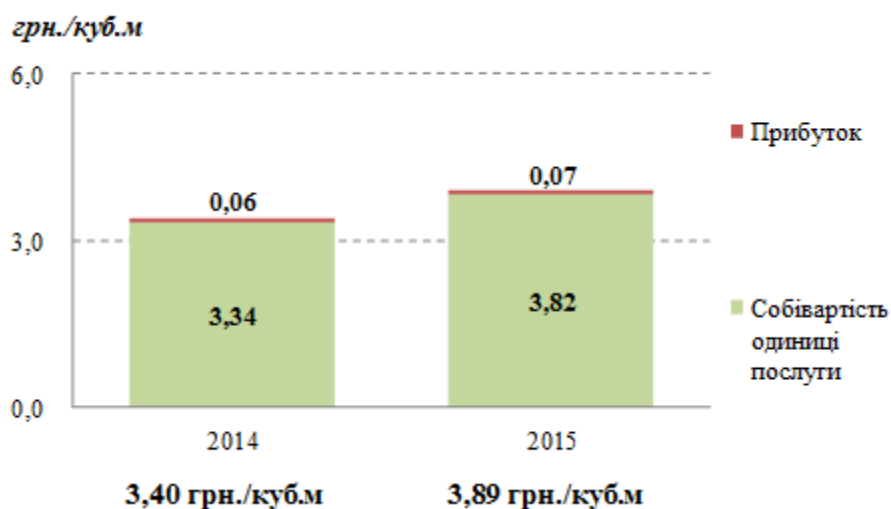


Примітка: за 2014 рік – середньозважені дані по 109 ліцензіатах; за 2015 рік – середньозважені дані по 124 ліцензіатах.

Рис. 3.12. Структура тарифу на централізоване водопостачання за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком [289]

На рис. 3.12 відображена структура середньозваженого тарифу водопостачання, в якій зросли такі статті витрат (грн/1 куб.м.), як оплата праці (з відрахуваннями) – на 0,15 грн або на 11%; електроенергія – на 0,45 грн або на 44 %; придбання води в інших підприємств – на 0,05 грн або на 13 %; паливно-мастильні матеріали – на 0,01 грн або на 30 %; ремонти (матеріали) – на 0,03 грн або на 27 %; реагенти – на 0,03 грн або на 30 %; амортизація – на 0,02 грн або на 6 %; фінансові витрати – не зросли; інші витрати, в т.ч. податки і збори зросли на 0,04 грн або на 11 %; а прибуток – на 0,01 грн або на 25 %.

Рівень тарифу на централізоване водовідведення за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком наведений на рис. 3.13.



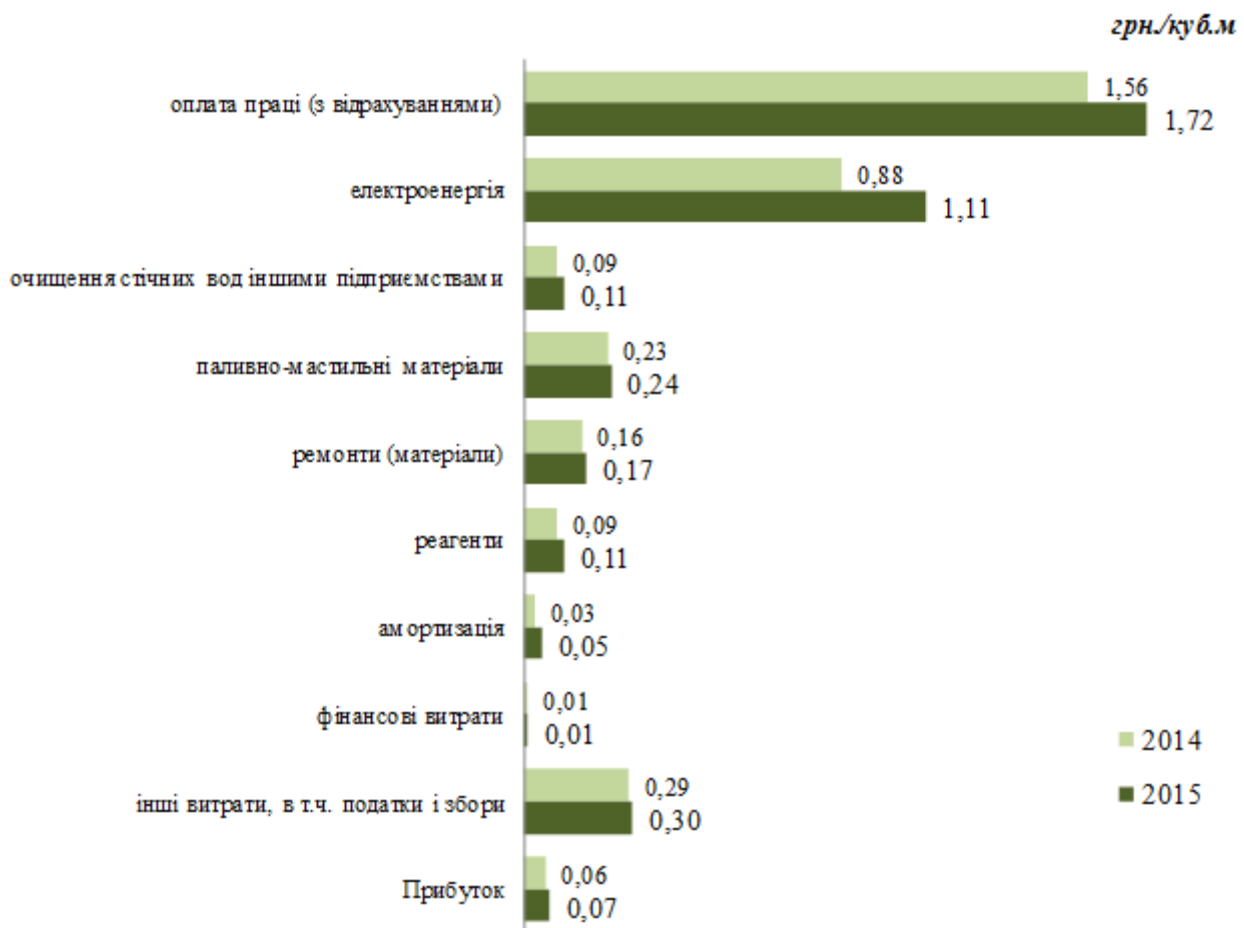
Примітка: за 2014 рік – середньозважені дані по 109 ліцензіатах; за 2015 рік – середньозважені дані по 124 ліцензіатах.

Рис. 3.13. Рівень тарифу на централізоване водовідведення за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком [289]

Середньозважений (по 124 ліцензіатах) тариф на централізоване водовідведення за 2015 рік становив 3,89 грн/куб. м., що на 0,49 грн або на 14 % вище рівня 2014 року (по 109 ліцензіатах).

На рис. 3.14 представлена структура тарифу на централізоване водовідведення за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком.

З рис. 3.14 можна зробити висновок, що в структурі середньозваженого тарифу водовідведення зросли такі статті витрат (грн/1 куб. м.), як оплата праці (з відрахуваннями) – на 0,16 грн або на 10%; електроенергія – на 0,23 грн або на 26 %; очищення стічних вод іншими підприємствами – на 0,02 грн або на 10 %; паливно-мастильні матеріали – на 0,01 грн або на 22 %; ремонти (матеріали) – на 0,01 грн або на 6 %; реагенти – на 0,02 грн або на 25 %; амортизація – на 0,02 грн або на 4 %; фінансові витрати – не зросли; інші витрати, в т.ч. податки і збори – на 0,01 або на 3 %; прибуток – на 0,01 грн або на 17 %.



Примітка: за 2014 рік – середньозважені дані по 109 ліцензіатах; за 2015 рік – середньозважені дані по 124 ліцензіатах.

Рис. 3.14. Рівень тарифу на централізоване водовідведення за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком [289]

Отже, технічний стан систем централізованого водопостачання і водовідведення в Україні є незадовільним і потребує негайної модернізації, а викликані ним проблеми підприємств питного водопостачання вимагають розроблення та фінансування комплексних довгострокових інвестиційних програм та залучення значних обсягів фінансових ресурсів. При цьому пріоритетними напрямками інвестування у сфері водопостачання та водовідведення є забезпечення технологічного та комерційного обліку ресурсів; зниження питомих витрат та втрат ресурсів; підвищення якості послуг з централізованого водопостачання та водовідведення; зменшення обсягу витрат води на технологічні потреби; підвищення рівня екологічної безпеки та охорони навколишнього середовища.

3.3. Структурне балансування витрат підприємницького сектора

Розвиток підприємств з урахуванням сучасного ринкового середовища вимагає поглиблених досліджень ефективності господарської діяльності, а також зміни методів і форм управління. Для досягнення запланованої ефективності виробництва, а відтак і конкурентоспроможності на ринку, підприємствам потрібно постійно зіставляти витрати та отримані результати. Процес управління господарською діяльністю підприємств упродовж останніх років ускладнюється фінансово-економічною кризою. Статистичні дані засвідчують, що за 2012–2015 роки частка збиткових підприємств в Україні виросла, значно збільшилась сума збитків. Тому питання максимізації прибутку та розвитку економічного потенціалу підприємництва необхідно вирішувати на основі структурного балансування витрат підприємницького сектора на здійснення окремих виробничих процесів, функцій та видів господарської діяльності.

Взагалі Україна є не першою країною, перед якою постає питання необхідності реформування структурного балансування витрат підприємницького сектора. Багато держав світу тією чи іншою мірою пройшли цей шлях. У 70–80-х рр. ХХ ст. у країнах світу спостерігалась криза регулюючої функції держави. Проте, попередні наукові дослідження управлінських методологій надають змогу розкрити базові положення, відповідно до яких формуються традиційні методи регулювання витрат. До них належать: порівняння з нормативними і цільовими показниками; адекватний розподіл накладних витрат; об'єктивне визначення собівартості продукції.

Лілія Дмитриченко у монографії «Государственное регулирование экономики: методология и теория» підкреслює, що є дві форми регулювання економіки – ринкова та державна, на її думку, державна базується на законах ринку [71,с.28]. Про врахування співвідношення між державним регулюванням та державним управлінням підкреслює у своїй монографії Л. Приходченко, який зазначає, що «...регулювання є складовим елементом здійснення

державного управління, похідним поняттям і може виступати окремою функцією» [215,с.146].

На думку В. Добровольської, сутність державного регулювання розкривається через поняття методу, яким є передбачені чинним законодавством способи впливу держави на поведінку господарюючих суб'єктів з метою отримання необхідного державі результату [72,с.49].

Однак ринкові форми господарювання змусили дослідників та практиків шукати нові шляхи для підвищення керованості витратами на рівні національного господарства. В результаті було напрацьовано чимало пропозицій з удосконалення системи регулювання витратами з точки зору, так званого, публічного менеджменту (управління).

Тут слід підкреслити, що менеджмент витрат не є управлінням витратами як такими, а являє собою управління діяльністю, в результаті якої були здійснені витрати, що вимагає детермінації міри споживання ресурсів та робить вкрай необхідним володіння знаннями і досвідом у сферах інвестування, управління виробничими процесами, запасами, трудовими ресурсами, організації праці та іншими знаннями. Тому сутнісне призначення структурного балансування витрат, на наше переконання, враховує цілеспрямованість господарської діяльності і полягає в максимізації віддачі використаного капіталу.

Структура економіки характеризується певним потенціалом доходів (випуску) та потребою у витратах. Кожен рівень структури є одночасно джерелом випуску та пунктом розподілу витрат. Пункт попереднього рівня на наступному рівні стає джерелом доходів.

Кількість споживачів, які мають потребу в витратах, зростає зі зростанням рівня. В процесі формування валового внутрішнього продукту як за доходами, так і за витратами, відбувається перерозподіл та накопичення продукту, що обумовлюється зв'язками між підприємствами різних сфер економічної діяльності. Цей цикл є безперервним. Оскільки сучасна економіка знаходиться в умовах постійних трансформацій, що обумовлюють її зміни та

розвиток, то зв'язки між її підсистемами можуть мати як сталий характер, так і тимчасовий. Сталі підсистеми частіше утворюються в межах структурованої індустріальної економіки, їх виникнення пов'язане із функціональними зв'язками між елементами системи, реалізація яких і вартісне супроводження фінансовими потоками мають обмежену невизначеність [113,с.69]. Економіка за своєю структурою належить до складних ієрархічних систем (рис. 1.), в межах яких можна виділити рівні розподілення витрат (зверху-вниз) та формування доходів (знизу-вверх).

Для визначення стратегічних перспектив ефективного регулювання витратами підприємницького сектора та цільового застосування інструментів державного впливу на цей сектор економіки доцільним є визначення оптимального рівня регульованих державою складових в загальному обсязі витрат підприємницького сектора.

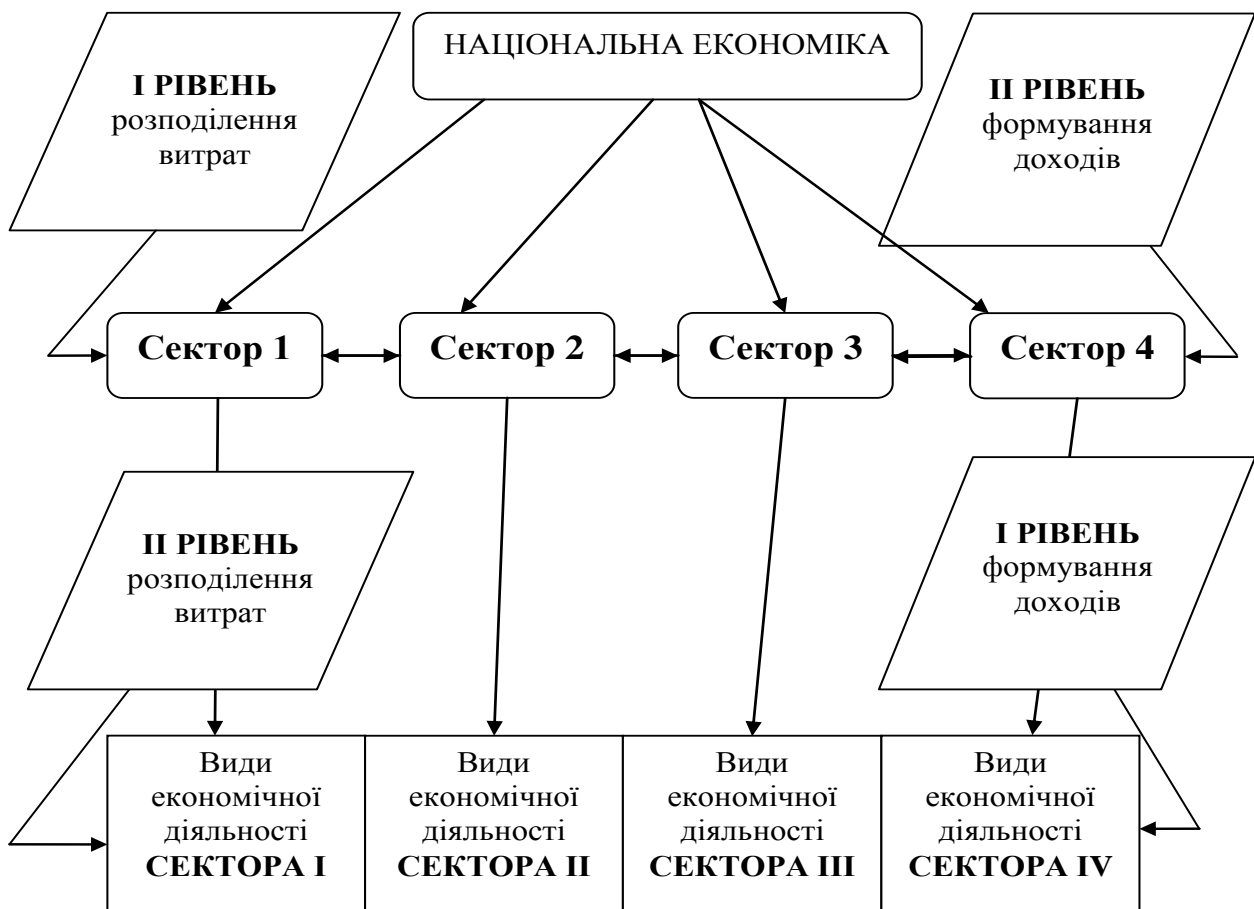


Рис. 3.15. Рівні розподілення витрат і формування доходів в ієрархічній структурі національної економіки

Джерело: складено автором на основі [113]

Відповідно, побудуємо математичну модель управління витратами підприємницького сектора.

Нехай λ_{ij} – тариф на i -тий ресурс у j -тому секторі підприємництва. Тоді обсяг витрат в кожному j -тому секторі підприємництва визначимо як C_j . Таким чином, математичний вираз впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектора на обсяги випуску товарів і послуг в кожному j -тому секторі підприємництва визначатиметься певною функцією сумарного впливу тарифів на ресурси та соціальні стандарти, які фактично є тарифом для ресурсу найманої праці $f(\lambda_{ij})$.

$$P_j = \sum f(\lambda_{ij}) \quad (1)$$

де λ_{ij} – тариф на i -тий ресурс у j -тому секторі підприємництва, грн/од.

P_j – обсяг випуску в кожному j -тому секторі підприємництва, тис. грн

Тоді функція впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектора на обсяги випуску товарів і послуг підприємницького сектора визначатиметься таким чином:

$$P = \sum f(P_j) \quad (2)$$

де $\sum f(P_j)$ – сумарний обсяг впливу регульованих державою тарифів та стандартів у складі витрат підприємницького сектору на обсяги випуску товарів і послуг підприємницького сектора національної економіки.

Маючи функціональну залежність обсягу випуску товарів і послуг підприємницького сектора національної економіки в цілому та окремих секторів підприємництва, залежно від впливу тарифів на ресурси та соціальних стандартів, які фактично є тарифом для ресурсу найманої праці, можна визначити оптимальний рівень тарифів на ресурси для підприємницького сектора національної економіки в цілому та окремих секторів підприємництва, зокрема шляхом максимізації цієї функції.

Відповідно до математичної теореми існування екстремуму функції, тобто її максимуму та/або мінімуму, якщо функція $y = f(x)$ у внутрішній точці x_0

проміжку (a; b) має екстремум, то в цій точці похідна $f'(x_0)$, якщо вона існує, дорівнює нулю.

Отже, умовою оптимізації тарифів на ресурси для підприємницького сектора національної економіки в цілому та окремих секторів підприємництва, зокрема у визначених умовах економічного розвитку є нульове значення першої похідної функції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектора (формула 3).

Таким чином, умова максимізації обсягів випуску товарів і послуг в підприємницькому секторі національної економіки залежно від регульованих державою тарифів та стандартів при інших сталих умовах виглядає таким чином:

$$C_j = f(C_j) \rightarrow \max \text{ при } f'(C) = 0 \quad (3)$$

де $f'(C)$ – перша похідна функції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектора.

За допомогою моделей парної нелінійної регресії побудуємо найбільш статистично адекватні моделі впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектора.

На основі вихідних даних будуємо моделі парної нелінійної регресії для кожного сектора ринку та обираємо найбільш статистично адекватні для прогнозування за наступним алгоритмом (рис. 3.16).

За допомогою вбудованих інструментів середовища MS Excel будуємо степеневий та експоненціальний тип лінії тренда. При цьому включаємо опцію виведення рівняння кривої тренда і коефіцієнта детермінації R^2 .

Побудова рівносторонньої гіперболи регресії $y = a + b \frac{1}{x}$ не може бути здійснена за допомогою функції Excel «Додати лінію тренда», тому що відповідна функція відсутня. Тому її побудову можна здійснити на основі загальних правил. Перший етап – заміна моделі на основі рівносторонньої гіперболи лінійною моделлю. Вводимо нову змінну $U = \frac{1}{x}$.

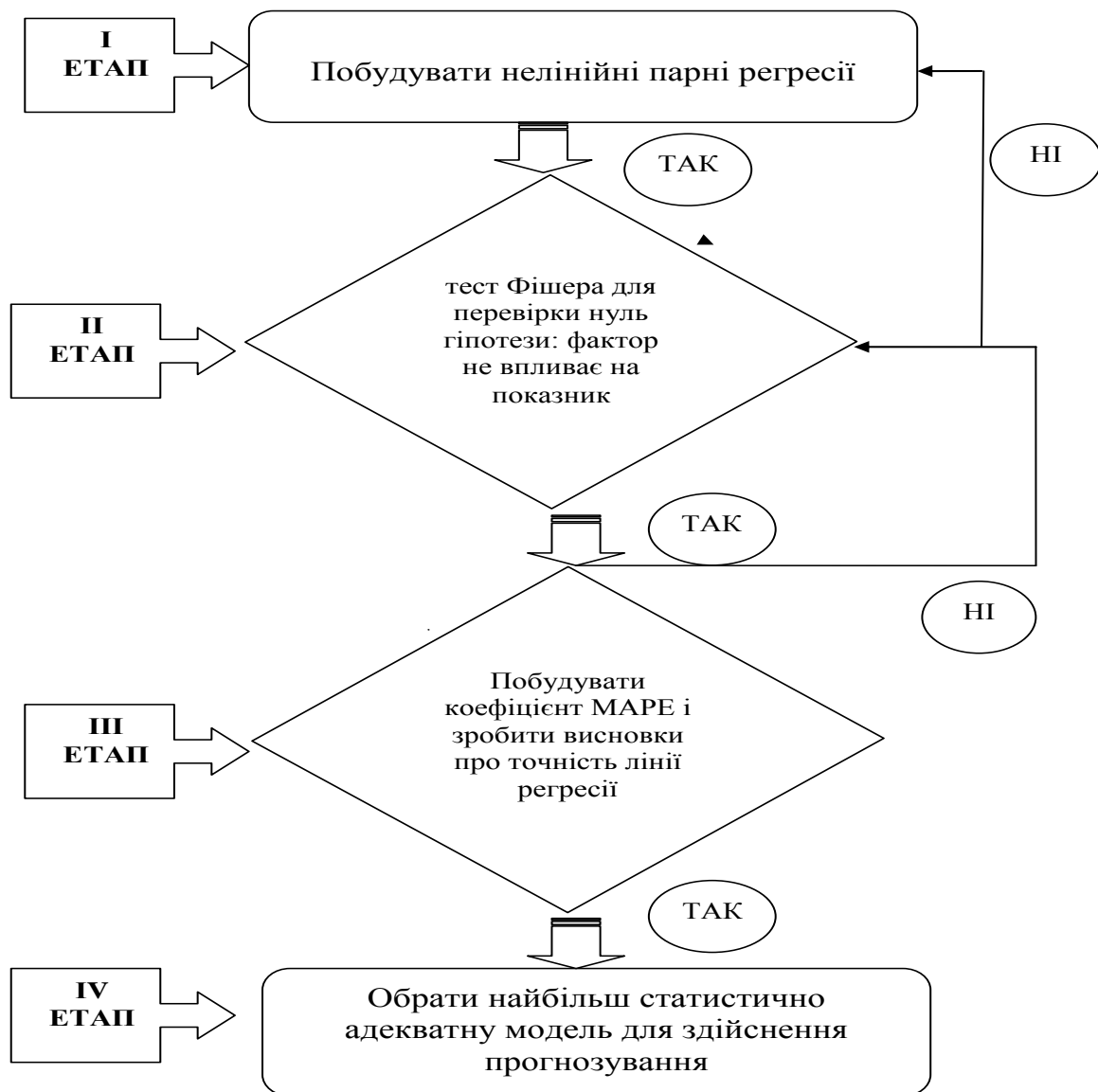


Рис. 3.16. Алгоритм побудови моделей парної лінійної регресії управління витратами підприємницького сектора

Джерело: складено автором за [150]

Будуємо лінійну регресію в нових змінних

$$y = a_0 + a_1u. \quad (4)$$

З цією ціллю будуємо точкову діаграму по вихідним даним Y та U .

За допомогою функції «Додати лінію тренда» будуємо лінійний тип лінії тренда.

При цьому включаємо опцію виводу рівняння кривої тренда і коефіцієнта детермінації R^2 .

Тест Фішера для перевірки нуль гіпотези: «Фактор (незалежна змінна) не впливає на показник (залежна змінна)».

Знаходимо F -статистику Фішера за формулою 5:

$$F_{comp} = \frac{R^2}{1-R^2} (n-2) \quad (5)$$

Коефіцієнт $MAPE$ характеризує точність апроксимації вибірки побудованим рівнянням регресії.

Коефіцієнт $MAPE$ знаходиться за формулою 6:

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum \left(\frac{Y-Y'}{Y} \right) \cdot 100\% \quad (6)$$

Коефіцієнт $MAPE$ (тест absolute percentage error) характеризує точність прогнозу. Вважається, що значення $MAPE$ менше 10% свідчить про високу точність прогнозу; від 10% до 20% – хорошу точність прогнозу; від 20% до 50% – задовільну точність; понад 50% – незадовільну точність.

Загалом, для опису тенденцій впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат підприємницького сектора найбільш адекватною є степенева модель нелінійної регресії. У цілому результат моделювання впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектора за моделями нелінійної регресії задовільний, тому що відповідно до критерію Фішера можна відкинути нульову гіпотезу, а відповідно до значення коефіцієнту $MAPE$, яке знаходиться в інтервалі від 10% до 20%, за цією моделлю маємо можливість отримати хорошу точність прогнозу впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектора.

За умови знаходження першої похідної даної функції, існуватиме можливість визначення з урахуванням статистичної похибки оптимального рівня тарифів на ресурси, що регулюються державою, на основі впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень випуску продуктів та послуг підприємницького сектора з метою максимізації обсягів випуску продуктів та послуг підприємницького сектора.

Якщо модель статистично адекватна (тобто виконуються всі припущення про статистичні властивості помилок), то лінія регресії може бути використана для прогнозу. Побудовані моделі характеризують тенденції впливу регульованих державою тарифів та стандартів на рівень витрат із випуску продуктів та послуг підприємницького сектора в Україні за окремими секторами, та, відповідно, можуть бути використані для прогнозування.

Конкретні параметри відтворення, за яких відбувається взаємозв'язок між випусками виробництва продукції кожної з галузей економіки та спрямуванням відповідних цим галузям груп товарів і послуг на кінцеві народногосподарські потреби – невиробничого споживання, нагромадження та експорту, дозволяє структурний аналіз відтворення в міжгалузевих моделях «витрати – випуск» [152,с.49].

Ефективне збалансування випусків, що виражають виробничо-технологічні можливості країни та задають галузевий розподіл факторів виробництва зі зростаючими кінцевими потребами, є одним з головних напрямів економічної політики держави, узгодження інтересів економічних агентів. У даному підході розглядаються ті проблеми перетворення випусків у кінцеві витрати, які пов'язані із суспільними витратами на проміжний продукт. Співвідношення проміжного і кінцевого продукту визначає міру «товарності» економіки, а значить, її ефективності та конкурентоспроможності. Перше представлення кругообігу суспільного продукту в матричній формі здійснив Ф. Кене у XVIII ст. для економіки з трьома господарськими класами – фермерами, землевласниками та ремісниками [100,с.236]. Вже така спрощена модель давала можливість аналізувати галузеві ефективності виробництва шляхом зіставлення перенесеної та новоствореної вартості у формі коефіцієнтів прямих витрат. Проте своєї довершеності метод міжгалузевого аналізу набув з винайденням В. Леонтьєвим категорії повних витрат [174].

Модель Леонтьєва «витрати-випуск» давно визнана одним з основних інструментів емпіричного аналізу структури економіки та математичного аналізу економічних проблем. В. Леонтьєв сформулював лінійну балансову

модель в результаті емпіричних досліджень балансових таблиць міжгалузевих зв'язків, що широко використовуються для аналізу структури економіки [288].

У балансовій таблиці виробництво представлено набором умовно виділених чистих галузей – виробничих одиниць, що випускають однорідний продукт. Виділення чистих галузей так само, як і обчислення випусків умовних однорідних продуктів, досі залишаються, скоріше, предметом мистецтва економічного аналізу, ніж строго обґрунтованою математичною процедурою [202,с.181].

Балансова таблиця містить величини валових випусків $x_i(t)$ чистих галузей, поставок продукції i -ї галузі в j -ту галузь $x_{ij}(t)$, а також кількості продуктів $y_i(t)$, які йдуть на кінцеве споживання. Через n позначене число виділених чистих галузей, $i, j = 1, 2, \dots, n$. Формально таблиця виражає баланси виробництва та розподілу виробленої продукції:

$$x_i(t) = \sum_{j=1}^n x_{ij}(t) + y_i(t), \quad i, j = 1, 2, \dots, n \quad (7)$$

Вивчаючи балансові таблиці протягом багатьох послідовних проміжків часу $t = 1, 2, \dots, T$, В. Леонт'єв помітив, що можна так виділити чисті галузі, що величини x_{ij}/x_j будуть слабо залежати від часу, хоча самі x_j та x_{ij} змінюються з часом. В. Леонт'єв зрозумів, що при певних умовах можна вважати, що з достатньою точністю:

$$x_{ij}(t) = a_{ij} x_j(t), \quad (8)$$

де a_{ij} – постійні норми витрат продукції i -ї галузі на випуск одиниці продукції j -ї галузі.

Складена з елементів a_{ij} матриця A називається леонт'євською матрицею прямих витрат. З урахуванням зробленого припущення про постійність прямих витрат баланси виробництва та розподілу продукції записуються у вигляді:

$$x(t) = Ax(t) + y(t), \quad (9)$$

де $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T$, $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)^T$ – вектори-стовпці. Значить, вектори валових $x(t)$ та кінцевих витрат $y(t)$ виявляються пов'язаними лінійним співвідношенням (9), яке називається моделлю Леонт'єва «витрати-випуск».

Сам В. Леонтьєв підкреслював, що розрахунки по матриці прямих витрат складають незначну частину загальної роботи. Основна її частина – зібрати дані та побудувати матрицю. Матриця будується в процесі довгого кропіткого аналізу господарських зв'язків у сферах виробництва, розподілу та споживання продукції [202,с.193]. Матрицю прямих витрат можна використовувати для прогнозних розрахунків доти, доки в економіці не відбудуться структурні зсуви. Матриця коефіцієнтів повних витрат відповідає серцевині таблиці «витрати – випуск» – квадратній матриці міжгалузевих продажів-купівель. За своїм математичним змістом матриця повних витрат є оберненою до матриці коефіцієнтів прямих витрат. Вона повністю показує вплив екзогенної зміни кінцевого попиту на усі галузі економіки і розкриває взаємні відносини між усіма галузями у зв'язку з їх виробничим споживанням.

Для економіки в цілому повні витрати визначаються простим перерахунком прямих витрат з відносних одиниць вартості випуску до одиниць валового внутрішнього продукту, проте прямі витрати в таблицях «витрати – випуск» з причин, що викладаються у спеціальній літературі з міжгалузевого балансу, виглядають дещо по-іншому, ніж безпосередньо за показниками національних рахунків [50,с.5]. Це спричинено тим, що в обіг сукупного та проміжного продуктів включається подвійний рахунок продукції галузей, які формують торговельно-транспортну націнку, а також сукупний випуск, як і кінцевий продукт, приймаються не в основних цінах, відповідно до яких обчислюється виручка виробників, а за ринковою вартістю, що її сплачують кінцеві споживачі, тобто включаючи чисті податки на продукти.

Будова річного продукту економіки у відносних коефіцієнтних одиницях. З боку виробництва вона представлена коефіцієнтами прямих витрат та їх ваговою базою – структурою випуску, з боку кінцевого продукту – відповідно коефіцієнтами повних витрат та структурою реалізованого ВВП. Для обох видів продукту проведено зважування галузевих коефіцієнтів витрат за відповідною структурою з тим, щоб вивести у вигляді відсоткових чисел внесок галузі у загальний народногосподарський результат. Усі відхилення повністю є

адитивними. У «виробничому» блоці коефіцієнт кінцевого продукту – первинних доходів у виробленому ВВП – виступає як різниця між коефіцієнтом загального випуску, який дорівнює одиниці, та коефіцієнтом прямих витрат. У «реалізаційному» блоці вже коефіцієнт кінцевого продукту – ревізованого ВВП – дорівнює одиниці, а коефіцієнт повних витрат перевищує його на відносну величину проміжного споживання. Коефіцієнти прямих витрат для кожної галузі відображають суму витрат продукції різних галузей на одиницю її випуску, коефіцієнти повних витрат – витрати продукції даної галузі на одиницю сукупного кінцевого продукту[152,с.51].

На основі таблиці витрати-випуск проаналізуємо показники випуску та споживання продукції сфери та виду економічної діяльності (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Структура випуску та споживання продукції та послуг за сферами та видами економічної діяльності у 2014 році, %

Сфери та види економічної діяльності	Випуск	Проміжне споживання	ВВП
Сільське, лісове та рибне господарство	11,28	11,82	10,46
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4,82	4,42	5,42
Переробна промисловість	36,86	47,36	20,65
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3,88	4,22	3,34
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,62	0,66	0,56
Будівництво	4,18	5,13	2,73
Промисловість	50,36	61,79	32,70
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	11,06	8,54	14,96
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,51	4,75	6,70
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,58	0,47	0,74

Продовження таблиці 3.3

Інформація та телекомунікації	2,74	2,14	3,68
Фінансова та страхова діяльність	3,01	1,89	4,74
Операції з нерухомим майном	3,81	1,66	7,12
Сфера послуг	26,70	19,44	37,93
Професійна, наукова та технічна діяльність	2,32	1,84	3,06
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,94	0,73	1,26
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2,90	1,57	4,96
Освіта	2,67	1,23	4,90
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,80	1,04	2,97

Джерело: побудовано автором за даними Держстату http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/vvp/virt_vip/vitr_vip14_u.zip

На думку Л. Сергєєвої, в постіндустріальній економіці сфера життєзабезпечення, яка включає в себе сферу публічного управління, систему освіти, охорони здоров'я, мистецтво та спорт, повинна становити 62%, сфера послуг – 24%, промисловість – 9%, сільське господарство – 5% [231,с.64].

За даними, представленими в табл. 3.3 на рівні сфер діяльності структура економіки за випуском характеризується такими значеннями: вклад господарства та промисловості становить 62%, сфери послуг та сфери життєзабезпечення – 38%. Водночас вже за структурою проміжного споживання та ВВП спостерігаються диспропорції – так промисловість має частку проміжного споживання більшу за частку промисловості у загальному випуску товарів та послуг, наслідком чого є менший вклад цієї сфери у ВВП.

Найбільш стабільним системним формуванням є господарство, оскільки воно має приблизно рівні частки випуску, проміжного споживання та ВВП. Аналіз вкладу за видами економічної діяльності дає змогу зробити висновок про завищену потребу в витратах для обробної промисловості, транспорту й недостатнє проміжне споживання таких видів, як добувна промисловість, фінансова діяльність, державне управління, охорона здоров'я.

Отримані значення можуть свідчити, що за певними видами економічної діяльності підсистемні утворення є ефективними, але їх не можна називати оптимальними, оскільки існують відхилення від «золотого перерізу». Такі відхилення виникають через високу потребу промисловості до витрат, зокрема сировину, паливо, енергію, поточний ремонт, послуги транспорту, що може викликати підвищену потребу в кредитуванні. Отримані значення за операціями з нерухомістю, здавання під найм та послугами юридичним особам свідчать про значні накладні витрати, що може обумовлюватись недостатнім розвитком цього виду економічної діяльності.

Результати аналізу (табл.3.4) характеризують економіку України як індустріальну. З метою формування постіндустріальної сервісної економіки необхідно на державному рівні здійснювати структурне балансування витрат в межах державного регулювання витрат підприємницького сектора.

На основі проведеного аналізування теоретичного підґрунтя та статистичної монографічного дослідження запропонуємо матрицю структурного балансування витрат підприємницького сектора на основі моделі «витрати-випуск». Матриця структурного балансування витрат на основі моделі «витрати-випуск» наведена в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Матриця структурного балансування витрат підприємницького сектора економіки України на основі моделі «витрати-випуск»

Напрямок	Сектор 1	Сектор 2	Сектор 3	Сектор 4	Загальний випуск
Сектор 1	↓ min	оптимізація структури проміжного споживання			↑ max
Сектор 2	оптимізація	↓ min	оптимізація		↑ max
Сектор 3	оптимізація		↓ min	оптимізація	↑ max
Сектор 4	оптимізація структури проміжного споживання			↓ min	↑ max
Загальні витрати	↓ min	↓ min	↓ min	↓ min	-

Джерело: побудовано автором

Отже, матриця Леонтьєва виступає в ролі мультиплікатора виробництва, спричиненого приростом кінцевого попиту. Застосування матриці повних витрат дозволяє з'ясувати технологічну взаємозалежність виробничого комплексу і відстежити виникнення попиту на продукцію, що випускається з точки зору потреб кінцевого споживання, яке є частиною усього кінцевого попиту в рамках усієї системи витрат підприємницького сектора з метою її структурного балансування.

3.4. Функціональний аналіз регулювання трансакційних витрат підприємництва

Для ефективного регулювання національної економічної системи державі потрібна інформація щодо дій власних суб'єктів підприємництва. Виконання підприємницькими структурами визначених державою норм і правил призводить до виникнення певних витрат. Тобто наявність адміністративних бар'єрів обмежує їх у прийнятті тих рішень, котрі були б вигідні саме їм. Проте слід відмітити, що відсутність державного регулювання трансакційними витратами може призвести до погіршення економічної ситуації на ринку. Тому однією з найважливіших умов державної політики в цій сфері має бути налагодження взаємозв'язку між урахуванням витрат на виконання визначених норм і правил та відповідним державним регулюванням. У підсумку це має привести до позитивного впливу на економіку країни [285]. Сьогодні в економіці України склалася ситуація, коли зміни соціальних, організаційних та економічних умов ведення бізнесу, на жаль, не забезпечені необхідними реформами. Тому виникло таке економіко-правове середовище, яке характеризується високим рівнем не тільки виробничо-господарських витрат, а й витрат, що виникають при проведенні переговорів, укладанні договорів, оформленні контрактів, при пошуку інформації, захисті та передачі прав власності тощо.

Сучасні умови ведення бізнесу вимагають прямої участі держави у регулюванні витрат як трансформаційних (production costs) так і трансакційних

(transaction costs). Від міри участі держави у визначенні величини та розміру трансакційних витрат залежить її економічне піднесення. В умовах, коли в основі розвитку економіки лежать інтеграційні процеси та взаємодії, ефективність її участі на макро-, мезо- та мікрорівнях слід орієнтувати на конкурентоспроможність її підприємницьких структур у зовнішньому середовищі.

Наразі в економіці України склалася ситуація, коли зміни соціальних, організаційних та економічних умов ведення бізнесу, на жаль, не забезпечені необхідними реформами. Тому виникло таке економіко-правове середовище, яке характеризується високим рівнем не тільки виробничо-господарських витрат, а й витрат, що виникають при проведенні переговорів, укладанні договорів, оформленні контрактів, пов'язаних з пошуком інформації, захистом та передачею прав власності тощо.

Через недосконалість ринкових механізмів та недостатнє державне регулювання рівень трансакційних витрат вітчизняної системи підприємництва досить високий. Цьому сприяє ціла низка причин як економічного, так і соціального характеру. Все це ускладнює розпізнавання трансакційних витрат, їх систематизацію, виявлення факторів впливу на них та впровадження програмних заходів ефективного управління та регулювання ними.

Трансакційні витрати є ключовим поняттям нового інституціоналізму, уведеним у науковий обіг О. Вільямсоном на початку 1970-х років і покладене в основу сучасної теорії трансакційних витрат, що сьогодні розвивається в різних координатах навколишнього середовища і за різних обмежень раціональності економічних суб'єктів.

Питання класифікації трансакційних витрат і особливостей участі держави в їх регулюванні на макроекономічному рівні є предметом дослідження низки зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед зарубіжних публікацій останніх років, у яких виділяються фундаментальні основи і деякі наслідки державного регулювання трансакційних витрат варто виділити статті П.Т. Спайлера [290], Н. Нордхівена [291], Т. Тодорової [292], С. Малахова

[161] та інші. Проблемам вимірювання та оцінки трансакційних витрат, методам управління ними присвячена фундаментальна робота Дж. К. Шим та Дж. Г. Сігел [275]. Методологічні підходи до оцінки трансакційних витрат на мікро- та макрорівнях обґрунтовують вітчизняні економісти М.В. Вергуненко [35], О.П. Власенко [38] Г.В. Дугінець [77], П.В. Круш та І.В. Макалюк [140] та інші.

Автори останньої з перерахованих робіт зокрема зазначають, що у міру того, як зростає питома вага трансакційних витрат в загальній сукупності витрат підприємства чи економічної системи в цілому, актуалізується проблема визначення основних складових механізму управління такими витратами, а також необхідність вирішення державою завдань, які стоять перед нею як перед основним регулятором національної економічної системи.

На сьогоднішній день проблема державного регулювання трансакційних витрат як важливої складової економічної політики зазвичай залишається поза увагою дослідників. Винятком може слугувати праця П. Вельфенса «Основи економічної політики», в якій автор звертається до аналізу трансакційних витрат як невід'ємної частини політики економічного порядку [18].

Трансакційні витрати є ключовим поняттям нового інституціоналізму. Як об'єктивно зауважують Л. Лисенко і Є. Сухенко, «в останній час зросла увага до аналізу трансакційних витрат з боку управлінського і планового відділів фірм взагалі, і маркетологів зокрема» [153].

Трансакційні витрати – це витрати на ухвалення рішень, ведення переговорів, вирішення спорів тощо, інакше кажучи – це витрати стадії обміну товарами і видами діяльності, або витрати здійснення угод. На сьогодні методологічні питання щодо класифікації трансакційних витрат розроблені в науці дуже слабо, хоча є спроби поділити їх на внутрішні і зовнішні, постійні і змінні, макроекономічні і мікроекономічні.

На всі із перелічених конкретних видів трансакційних витрат можна кількісно виміряти. Найкраще вимірюванню піддаються витрати пошуку інформації, витрати вимірювання, найгірше – витрати впливу.

Важливо наголосити, що розвиток теорії трансакційних витрат привів до використання їх для вирішення широкого кола завдань, зокрема: обґрунтування розмірів підприємства, визначення ціни власного капіталу, удосконалення управління якістю продукції і послуг.

Макроекономічні трансакційні витрати – це витрати, які здійснюють сектор домогосподарств, сектор підприємництва і державний сектор. До витрат доцільно включати такі: витрати на проведення виборів до представницьких органів влади, референдумів; витрати державного статистичного відомства; витрати на проведення конференцій громадських організацій малого, середнього і великого бізнесу, витрати на безпеку проведення міжнародних урядових і ділових зустрічей; витрати на розробку державних стандартів; витрати на формування іміджу країни; витрати на вимушену участь в «інформаційних війнах», витрати на формування консенсусної ідеології для подолання, наприклад, кризових явищ в економіці, фінансах, банківництві і витрати на організацію юридичного та фінансового контролю; витрати на забезпечення дотримання встановлення норм і правил тощо [19].

Особливістю макроекономічних трансакційних витрат є відсутність чітких методів їх кількісного виокремлення та оцінки.

М.В. Вергуненко намагається розмежувати трансакційні витрати на рівні підприємства і на рівні держави і дійшов висновку, що «види і розміри трансакційних витрат на мікрорівні суттєво залежать від напряму основної (виробничої) діяльності суб'єкта господарювання та інституціонального середовища його функціонування, а на макрорівні визначається структурою видів економічної діяльності, яка залежить від економічної моделі та рівня розвитку країни у цілому» [35].

Відповідно, перед державою постають нові завдання, які потребують негайного вирішення, а саме: зниження обсягів та рівня трансакційних витрат підприємницьких структур, зменшення податкового навантаження, захист прав власності, побудова досконалого конкурентного середовища, зниження ціни фінансово-кредитних ресурсів тощо. Цей перелік не є вичерпним, та все

вищеперераховане є тими перешкодами, які заважають забезпеченню конкурентоспроможності економіки України. Через недосконалість ринкових механізмів та недостатнє державне регулювання рівень трансакційних витрат вітчизняної системи підприємництва досить високий. Цьому сприяє ціла низка причин як економічного, так і соціального характеру. Все це ускладнює розпізнавання трансакційних витрат, їх систематизацію, виявлення факторів впливу на них та впровадження програмних заходів ефективного управління та регулювання ними.

Роль та участь держави у процесі регулювання трансакційних витрат є беззаперечною. В системі національної економіки актуалізується потреба в обґрунтуванні основ управління та регулювання трансакційних витрат підприємництва. За участі органів державної влади має бути сформований ефективний механізм державного адміністративно-правового регулювання підприємництва.

Коли трансакційні витрати стають занадто високими, держава посилює свій економічний вплив. Відбувається це найчастіше в часи економічної перебудови, за таких умов держава регулює частину трансакційних витрат шляхом зміни їх форми чи рівня. Регулювання може відбуватися як в окремих галузях економіки, так і у всій економічній системі – в особливо критичних випадках.

Особливо це актуально для економік перехідного типу, коли відбувається інституційна перебудова і трансакційні витрати через недосконалість відповідних інститутів та підвищену вартість обслуговування знаходяться на високому рівні. Актуальною щодо цього є теза відомого польського економіста і суспільного діяча Л. Бальцеровича про те, що «у будь-якій державі для її реальної макроекономічної рівноваги і стабільності «невидиму руку» ринку повинна доповнювати «видима рука» держави».

В економічній діяльності регулювання трансакційних витрат має відбуватися з урахуванням специфіки формування інституційного середовища.

У цьому процесі задіяними є основні господарюючі суб'єкти – держава, підприємства всіх форм власності та домогосподарства.

Сформоване інституційне середовище визначає рамки (межі) діяльності інституційних суб'єктів та здійснює їх регулювання, надаючи їх взаємодії певної спрямованості, специфікації та підвищеної результативності їх взаємозв'язків.

Інститутами, які виступають регуляторами трансакційних витрат, є:

1. Приватно-державне партнерство. Його механізм доцільно застосовувати для трансакцій і пов'язаних з ними витрат, що здійснюються між бізнесом і державою.

2. Різні форми співпраці та об'єднань суб'єктів підприємництва, як-то: холдинги, концерни, кластери, мережеві структури тощо. Використовуються для витрат, пов'язаних зі здійсненням трансакцій.

3. Інтерактивні форми взаємодії на підставі ІТ-технологій. Доцільно застосовувати для витрат, пов'язаних зі здійсненням трансакцій, що відбуваються між домогосподарствами, підприємствами і державою. Прикладом є розвиток електронної торгівлі, інтернет-банкінгу, електронного обігу тощо.

Оскільки ці інститути є тісно пов'язаними між собою, то вони можуть в будь-якому поєднанні впливати на трансакційні витрати. Регулювання їх можливе як по окремих складових елементах, так і комплексно, із застосуванням методів впливу. Основною метою застосування державного регулювання на конкретній стадії розвитку суспільства можна вважати формування та забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва та економіки.

Роль держави полягає у макроекономічному прогнозуванні та плануванні; виконанні функцій регулятора грошово-кредитної, структурно-інвестиційної, соціальної, науково-технічної і зовнішньої політики; ініціатора, організатора, законодавця та контролера розвиненої ринкової інфраструктури тощо,

результатом якої має стати вироблення організаційно-економічних засобів державної політики зменшення трансакційних витрат.

Якщо трансакційні витрати функціонування економічної системи невеликі і від їх рівня не порушується частота обмінних трансакцій на ринку, то система сама регулює рівень витрат, зменшуючи або збільшуючи ціну на товар і обсяг виробництва певного товару.

Якщо величина трансакційних витрат висока (але не критична), то відбувається посилення з боку державного регулювання господарської системи – з'являються і наростають елементи державного регулювання.

У разі, коли величина трансакційних витрат стає критично високою, регулювання системи здійснюється централізовано. У цьому випадку фіксуються ціни, номенклатура й обсяги пропонованого на ринку товару. Держава може регулювати стан економічної системи за допомогою здійснення державних закупівель, дотацій збитковим виробництвам або шляхом розміщення на них державних замовлень.

Результати державного регулювання трансакційних витрат можна оцінити кількісно, а саме – через зниження їх величини. Такий результат приведе до вирівнювання коливань економічних циклів, стабілізації грошового обігу, забезпечення конкурентного середовища; гарантування зайнятості населення, встановлення стабільних цін, формування умов для соціального партнерства. Механізм управління та перелік напрямів державного регулювання трансакційних витрат представлені на рисунку 3.17.

Перед тим, як обрати найефективніший напрям державної політики регулювання трансакційних витрат, необхідно дослідити зарубіжний досвід з метою недопущення типових помилок та враховуючи специфіку ведення бізнесу. За основу доцільно взяти досвід та практику реалізації політики трансакційних витрат пострадянських країн та імплементувати її найкращі результати, зважаючи на вітчизняну специфіку та існуючі тенденції в економіці нашої країни. Складність цього процесу обтяжується тими умовами, що наразі в Україні відсутнє ведення статистичної інформації стосовно розміру, частки та

видів трансакційних витрат, існуючий організаційно-економічний механізм потребує перегляду та змін в частині визначення домінантних напрямів їх мінімізації.



Рис. 3.17. Механізм управління та напрями державного регулювання трансакційних витрат (авторська розробка)

Економічні процеси, що відбуваються в Україні, характеризуються глибоким кризовим станом. Фінансова підтримка закордонних міжнародних організацій, активні дії уряду та прагнення українського народу до добробуту, на жаль, не реалізовані до цього часу. Значною мірою це зумовлено тривалими політичною та фінансово-економічною кризами, а також подіями на Сході нашої країни. У результаті ми маємо: погіршення конкурентного середовища, монополізацію та тінізацію економіки, корупцію, послаблення макроекономічного, фінансового, інвестиційного, інноваційного, виробничого, соціального та інших складників соціально-економічної системи держави,

порушення розрахунково-платіжної дисципліни підприємств і заборгованість держави перед суб'єктами господарювання; використання в міжнародних контрактах інструментів толінгу, клірингу, бартеру, завищення або зниження цін; нерозвиненість ринкових інститутів та інституцій в Україні тощо.

Усі вищеперераховані проблеми спричиняють високий рівень трансакційних витрат, які несуть вітчизняні суб'єкти підприємництва.

Ми погоджуємося з думкою О.П.Власенка, котрий вважає, що трансакційні витрати макроекономічного походження включають [38,с.1312]:

1) в економічній сфері (втрати від інфляції, втрати через відстрочку в оплаті, втрати через дебіторську заборгованість, втрати через непрозоре конкурентне середовище, втрати, що зумовлені зниженням рівня конкурентоспроможності населення, втрати у вигляді штрафів, пені, втрати через нестачу працівників, втрати пошуку працівників);

2) у політично-правовій сфері (втрати, що виникають внаслідок відсутності дієвої політики захисту вітчизняних підприємств; втрати, що виникають внаслідок законодавчих колізій та можливості різноаспектного тлумачення одних і тих же законодавчих актів; втрати через неврегульовані відносини власності та оренди);

3) в інформаційній сфері (втрати, викликані відсутністю розвинутого інформаційного простору, втрати через використання неякісної інформації, втрати внаслідок недостатності консалтингових та інших дорадчих послуг);

4) в природно-екологічній сфері (видатки на контрольні заміри та отримання резолюції, втрати через нижчий попит на екологічно неякісну продукцію, втрати у вигляді штрафів, пені за невиконання вимог органів санітарно-епідеміологічного і екологічного нагляду);

5) в культурній сфері (втрати через відсутність довіри та недотримання ділової етики).

Проаналізувавши механізм впливу трансакційних витрат на економічний підсумок як на рівні підприємства, так і на рівні економіки країни можна

виділити структуроутворюючі групи факторів. Групи факторів, що впливають на формування трансакційних витрат, представлено на рисунку 3.18.

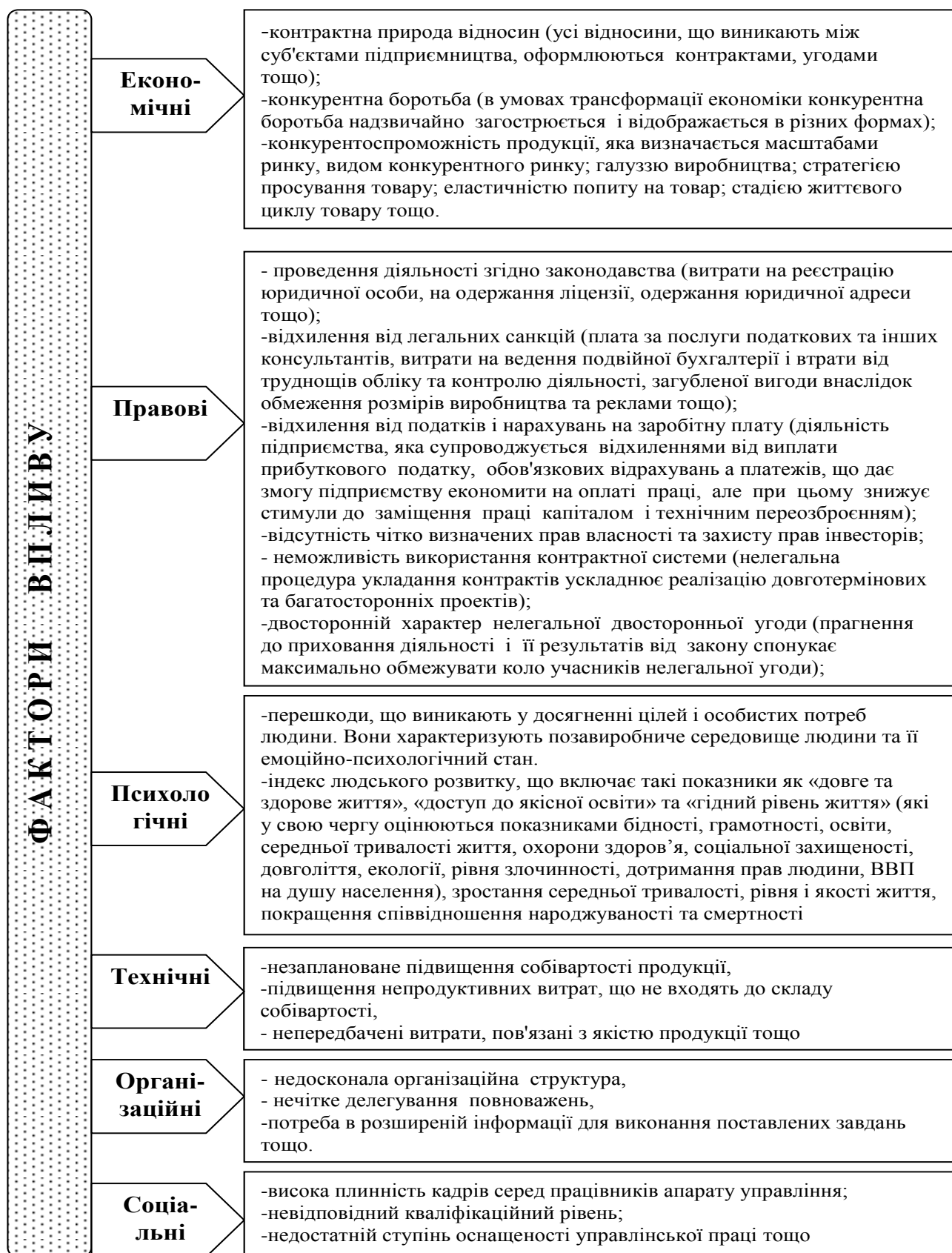


Рис.3.18. Фактори, що впливають на формування трансакційних витрат

(складено автором на підставі [140])

Перераховані фактори не претендують на вичерпність та можуть бути доповнені. Однак слід відмітити, що з усіх вищенаведених факторів найбільшу вагу мають економічні та правові фактори. Це не дивно, оскільки наявність цих двох факторів є обов'язковою у господарській діяльності будь-якої системи. А їх вплив, відповідно, в порівнянні з іншими, є найбільшим. Проте, вплив інших факторів – менш значущих – не слід відкидати. Справа в тому, що в сукупності організаційні, психологічні, технологічні та соціальні фактори можуть мати більший вплив, аніж попередні два, оскільки всі вони взаємопов'язані між собою. Більше того, поява одного фактора впливу передуює появі іншого фактора, що, як правило, негативно позначається на кінцевих економічних результатах діяльності підприємства, галузі та економіки загалом.

Оскільки визначити розмір трансакційних витрат країни точно не видається можливим, то спробуємо зробити це, використовуючи систему опосередкованих показників, а саме: складові Індексу економічної свободи країни та Doing Business.

За Індексом економічної свободи визначають ступінь державного втручання в економіку. Цей показник розраховується з 1995 року американським дослідницьким центром The Heritage Foundation та на шпальтах ділового тижневика Wall Street Journal публікується щороку.

Індекс економічної свободи вимірюється за шкалою у діапазоні від 0 до 100 балів. Залежно від набраних балів усі країни групуються в 5 категорій:

- з індексом від 80 до 100 – «вільні»;
- від 70 до 79,9 – «в основному вільні»;
- від 60 до 69,9 – «відносно вільні»;
- від 50 до 59,9 – «в основному невольні»;
- від 0 до 49,9 – «депресивні».

Найнижчий ступінь економічної свободи відповідає мінімальному значенню. Експерти оцінюють Індекс економічної свободи країни за 10 кількісними та якісними показниками, які об'єднуються у чотири категорії, які представлені на рисунку 3.19.



Рис.3.19. Складові Індексу економічної свободи

Державне управління витратами підприємницького сектора є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора.

Україна в рейтингу Heritage Foundation знижує свої позиції кілька років поспіль (таблиця 3.5). Тільки за останній рік погіршилися вісім з десяти свобод, а це означає, що внаслідок відсутності кардинальних економічних змін нами втрачений ще один рік. Тільки завдяки вступу України в 2008 році до Світової організації торгівлі вдалося поліпшити такі показники, як торговельна та податкова свободи.

**Динаміка індикаторів трансакційних витрат в Україні
за 2005 – 2016 рр., % (узагальнено автором за даними [293])**

РОКИ		2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Індекс економічної свободи		46,8	46,9	49,3	46,3	46,1	45,8	46,4	46,4	48,8	51,1	53,3	55,5
Верховенство права	Захист прав власності	25	20	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
	Свобода від корупції	26	25	21,9	23	24	22	25	25	27	28	26	22
Обмежений уряд	Фіскальна свобода	78,6	78,7	79,1	78,2	78,2	77,3	77,9	77,9	77	79	89,1	90,2
	Державні витрати	30,6	28	37,5	29,4	29,4	32,9	41,1	41,1	39	43	61,9	75,8
Регуляторна ефективність	Свобода бізнесу	56,8	59,3	59,8	47,6	46,2	47,1	38,7	38,7	40,5	44,3	54	43,1
	Свобода ринку праці	47,9	48,2	49,8	49,9	51,2	50	57,7	57,7	52,4	54,3	51,8	53,2
	Монетарна свобода	66,9	78,6	78,7	71	67,7	63,2	61,2	61,2	68,1	69,9	68,4	72,9
Відкритість ринків	Свобода торгівлі	85,8	85,8	86,2	84,4	84,4	85,2	82,6	82,6	84	82,2	72,2	77,2
	Свобода інвестицій	20	15	20	20	20	20	20	20	30	30	30	30
	Фінансова свобода	30	30	30	30	30	30	30	30	40	50	50	50

Простеживши динаміку індикаторів трансакційних витрат, наведених у табл. 3.5, відзначимо, що Україна має дуже низький рівень економічної свободи. Наведені дані, розраховані світовими експертами, свідчать про посилення адміністративних бар'єрів при веденні бізнесу та відсутність позитиву у проведенні реформ. Проте у сферах малої приватизації, лібералізації цін та зовнішньої торгівлі є певний прогрес. Однак він нівелюється відсутністю якісного державного управління.

На думку експертів The Heritage Foundation економічна свобода визначається як «відсутність урядового втручання або перешкод виробництву,

розподілу та споживанню товарів та послуг». Тобто динаміка Індексу економічної свободи прямо пов'язана та відображає економічний розвиток країни. Щодо України, то в 2015 році за Індексом економічної свободи ми знаходимося на 162 місці з 178 країн світу. Обумовлено це бюрократичними перешкодами, корупцією, адміністративними бар'єрами, складністю створення бізнесу, недостатнім рівнем захисту укладених контрактів, договорів, угод тощо [122,с.37].

Аналогічну ситуацію відображено і в позиціонуванні України в рейтингу *Doing business-2016*. Хоча позиції України в даному рейтингу і зростають другий рік поспіль, проте це викликано не позитивними зрушеннями, а зміною методології розрахунку рейтингу. Хоча проривними в рейтингу, котрий складається з 10 позицій, і виявилися такі, як спрощення реєстрації підприємства та міжнародна торгівля, однак решта індикаторів зовсім невтішні (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Порівняння України в рейтингу Doing Business
за 2015-2016 роки [285]**

Індекси	Рейтинг DB		Зміна в рейтингу
	2015	2016	
Реєстрація підприємств	30	70	+ 40
Отримання дозволів на будівництво	140	139	-1
Підключення до системи електро- постачання	137	138	+1
Реєстрація власності	61	64	+3
Отримання кредитів	19	17	-2
Захист міноритарних інвесторів	88	87	-1
Оподаткування	107	106	-1
Міжнародна торгівля	109	109	0
Забезпечення виконання контрактів	98	98	0
Банкротство та реструктуризація	141	141	0

Здійснюючи відслідковування даних індикаторів ми можемо робити висновок щодо ефективності економічної системи кожної окремої країни. А порівняння їх з аналогічними показниками інших країн світу надають змогу визначити інформаційну основу державного механізму регулювання трансакційними витратами. У процесі пошуку дієвих шляхів регулювання трансакційних витрат доцільно враховувати не тільки можливість скорочення їх за складовими, а й систему інститутів та інституцій, які визначають умови господарювання суб'єктів підприємництва. Для цього необхідно дослідити кілька питань:

- які державні органи сприяють створенню надмірно високих трансакційних витрат;
- якими способами трансакційні витрати можливо скорочувати;
- які нові державні органи чи установи мають бути створені або імplementовані в існуючі для досягнення ефективного рівня трансакційних витрат.

В основі раціональної державної політики в сфері державного регулювання трансакційних витрат є її інституціональне забезпечення, котре можливе при прийнятті визначених програмних заходів та послідовною їх реалізацією. Для цього спершу необхідно розробити механізм управління трансакційними витратами, котрий може бути використаний за умов адаптації під особливості конкретної галузі.

Державне регулювання трансакційних витрат підприємництва має здійснюватися на всіх рівнях: нанорівні, мініекономічному, мікроекономічному, мезо- і макрорівнях. Можливо це за умов реалізації раціональної державної політики в цій сфері, за допомогою вагомих та різнопланових заходів.

Механізм управління трансакційними витратами повинен містити такі етапи: виявлення, аналіз, планування і вплив на величину витрат по трансакціях.

Напрями державного регулювання трансакційних витрат підприємництва полягають у таких програмних заходах: розвиток інформаційної інфраструктури, розвиток електронної комерції, розвиток та забезпечення доступу до Інтернет-ресурсів, розвиток таких форм ділової практики, як проведення семінарів, гарантійне обслуговування, фірмовий ремонт, купівля продукції за взірцями, реалізація кластерної політики, організація торговельних площадок, розвиток системи електронних торгів, ф'ючерсні та опціонні угоди, якісний юридичний та економічний супровід, підготовка кваліфікованих кадрів.

В економічній діяльності регулювання трансакційних витрат має відбуватися з урахуванням специфіки формування інституційного середовища. В цьому процесі задіяними є основні господарюючі суб'єкти – держава, підприємства всіх форм власності та домогосподарства.

Сформоване інституційне середовище визначає рамки (межі) діяльності інституційних суб'єктів та здійснює їх регулювання, надаючи їх взаємодії певної спрямованості, специфікації та підвищує результативність їх взаємозв'язків.

Інститутами, які виступають регуляторами трансакційних витрат, є [275,с.115]:

1) механізм приватно-державного партнерства доцільно застосовувати для трансакцій і пов'язаних з ними витрат, що здійснюються між бізнесом і державою;

2) різні форми співпраці та об'єднань суб'єктів підприємництва для витрат, пов'язаних із здійсненням трансакцій. До них відносять створення холдингів, концернів, кластерів, мережевих структур тощо;

3) застосування ІТ-технологій, що розвиваються, та інтерактивних форм взаємодії доцільно застосовувати для витрат, пов'язаних із здійсненням трансакцій, що відбуваються між домогосподарствами, підприємствами і державою. Прикладом є розвиток електронної торгівлі, інтернет-банкінгу, електронного обігу тощо.

Оскільки ці інститути тісно пов'язані між собою, вони можуть в будь-якому поєднанні впливати на трансакційні витрати. Регулювання ними можливе як по окремих складових елементах, так і комплексно із застосуванням методів впливу. Основною метою застосування державного регулювання на конкретній стадії розвитку суспільства можна вважати формування та забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва та економіки.

Свої функції держава виконує, використовуючи певні методи впливу. Їх групують за різними ознаками. Найпоширенішою є класифікація, яка виділяє **методи прямого і непрямого впливу** [275,с.118]. Ті методи, які змушують суб'єктів економіки приймати рішення, називаються методами прямого впливу. Вони засновані на приписах держави, а не на самостійному економічному виборі. До них належать сума сплачуваних податків, розмір відрахувань до амортизаційного фонду, бюджетні процедури по державних інвестиціях. Методи прямого впливу державного регулювання приводять до зниження загальних витрат підприємницьких структур та держави. Внаслідок швидкого досягнення економічного результату методи прямого впливу мають високу ефективність. Однак вони також характеризуються певними недоліками. А саме, під час застосування вони впливають не тільки на тих суб'єктів ринку, на яких вони безпосередньо спрямовані, але і на пов'язаних з ними ринковими відносинами суб'єктів. Тобто, методи прямого впливу втручаються та порушують природний хід ринкових процесів.

Методи непрямого впливу держави, навпаки, лише створюють передумови вибору. А суб'єкти економічних відносин з існуючих варіантів вибору самостійно вправі обирати ті, які відповідають цілям їх економічної політики. До методів непрямого впливу держави належать: програмування, надання ринкового сектору економічної інформації. Методи непрямого впливу забезпечують створення конкурентного середовища та досягнення соціально-економічного ефекту. Однак використання непрямих методів впливу має також і недоліки. Найвизначнішим недоліком є певний часовий проміжок, який

виникає з часу вжиття державою конкретних заходів та реакцією економіки, що призведе до реальних змін.

Також окремо можна виділити **організаційно-інституційні методи** державного регулювання. Їх виділяють у дві групи: економічні методи та адміністративні методи. Та сукупність методів, яка базується і ґрунтується на регулюючих діях держави, називається адміністративними методами. До них належать заборона, дозвіл, примус тощо. Адміністративні методи пов'язані з застосуванням нормативно-правової інфраструктури. Метою застосування заходів адміністративного характеру є припис в дотриманні визначених "правил гри" в тій мірі, наскільки це можливо у вільній економіці.

Економічні методи, навпаки, пропонують на вибір додатковий стимул, а не обмежують свободу вибору. Рішення щодо його використання чи ігнорування підприємство приймає самостійно. Так, наприклад, якщо держава змінить ставку відсотка за своїми борговими зобов'язаннями, то у підприємства автоматично з'являється можливість додаткового заробітку на своїх заощадженнях. Але на дане рішення суб'єкт господарювання може або відреагувати, або зовсім не звернути уваги.

Чітко розмежовувати економічні та адміністративні методи не має змісту, оскільки і ті, і інші, несуть в собі ознаки того й іншого методу. Застосовуючи прямий контроль над цінами чи тарифами, держава створює для підприємств особливі економічні умови господарювання. Визначення державою рівнів цін та тарифів спонукає підприємства змінювати свої виробничі програми, займатися пошуком нових джерел фінансування та вдаватись до інших способів адаптації до новостворених умов. Так само, використання державою зміни податкових чи кредитних ставок, вважається економічними заходами, але позначаються вони на економічній поведінці підприємства після того, як приймається адміністративне рішення про їх зміну.

Результати державного регулювання трансакційних витрат можна оцінити кількісно, а саме – через зниження їх величини. Такий результат призведе до вирівнювання коливань економічних циклів, стабілізації грошового

обігу, забезпечення конкурентного середовища; гарантування зайнятості населення, встановленню стабільних цін, формування умов для соціального партнерства тощо. Механізм управління трансакційними витратами повинен містити такі етапи: виявлення, аналіз, планування і вплив на величину витрат по трансакціях. Нами досліджені й систематизовані, дані які складають основу трансакційних витрат та запропонований механізм державного регулювання ними (табл.3.7)

Таблиця 3.7

**Заходи державного регулювання трансакційних витрат підприємництва
[13,с.320]**

Вид трансакційних витрат	Перелік програмних заходів	Очікуваний результат
Витрати на отримання та обробку інформації		
Витрати, пов'язані з пошуком інформації; втрати пов'язані з отриманням неповної інформації	Розвиток інформаційної інфраструктури	Підвищення ефективності інформаційного обміну. Попередження поведінки пристосуванців (опортуністичної)
	Розвиток електронної комерції	
	Розвиток та забезпечення доступу до Інтернет-ресурсів	
Витрати на організацію процесу		
Витрати на взірці продукції, втрати від помилок виміру	Розвиток таких форм ділової практики, як проведення семінарів, гарантійне обслуговування, фірмовий ремонт, купівля продукції за взірцями	Попередження поведінки пристосуванців (опортуністичної). Економія на витратах, пов'язаних з пошуком інформації, захист власних інтересів
	Реалізація кластерної політики	
Витрати на проведення переговорів		
Кошти на проведення переговорів, оформлення контрактів, договорів, угод	Організація торгових площадок, розвиток системи електронних торгів, ф'ючерсні та опціонні угоди	Зниження витрат ресурсів, необхідних для реалізації товарів
	Якісний юридичний та економічний супровід	
	Наявність кваліфікованих кадрів	

Витрати від поведінки пристосуванців (опортуністичної поведінки)		
Витрати, пов'язані з ризиком заниження вартості товарів та послуг, складнощі оцінки «після-контрактної» поведінки учасників угоди	Сприяння в пошуку інформації щодо потенційних клієнтів	Зниження частки витрат негативного характеру, мінімізація ризиків втрати доходів (альтернативних доходів). Виключення непродуктивних посередницьких ланок. Пошук оптимальних каналів збуту продукції, формування ефективних збутових каналів
	Розвиток системи страхування та хеджування	
	Посилення консультаційних послуг	
	Прийняття ефективних господарських рішень, заснованих на комплексній оцінці ринкових процесів	
	Реалізація кластерної політики	
	Розвиток інтеграційних структур	
	Організація доступу на ринки	
Витрати специфікації та захисту прав власності		
Витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав.	Формалізований юридичний контроль	Можливість планувати, контролювати та регулювати рівень трансакційних витрат; зниження витрат на «вимушений» захист.
	Пропаганда дотримання загальноприйнятих норм та правил поведінки на ринку.	

Розвиток інформаційної інфраструктури на ринку будь-якого рівня забезпечить зростання ефективності виробництва шляхом скорочення трансакційних витрат. На основі наявної ринкової інформації підприємства можуть уникнути витрат, пов'язаних з її пошуком та прийняттям управлінських рішень, відповідно і отримати додаткову виручку в розмірі 8 – 12% від прибутку.

Державне регулювання трансакційних витрат підприємництва має здійснюватися на всіх рівнях: мініекономічному, мікроекономічному, мезо- і макрорівнях. Перелік інструментів управління трансакційними витратами підприємництва на всіх рівнях наведені на рисунку 3.20.

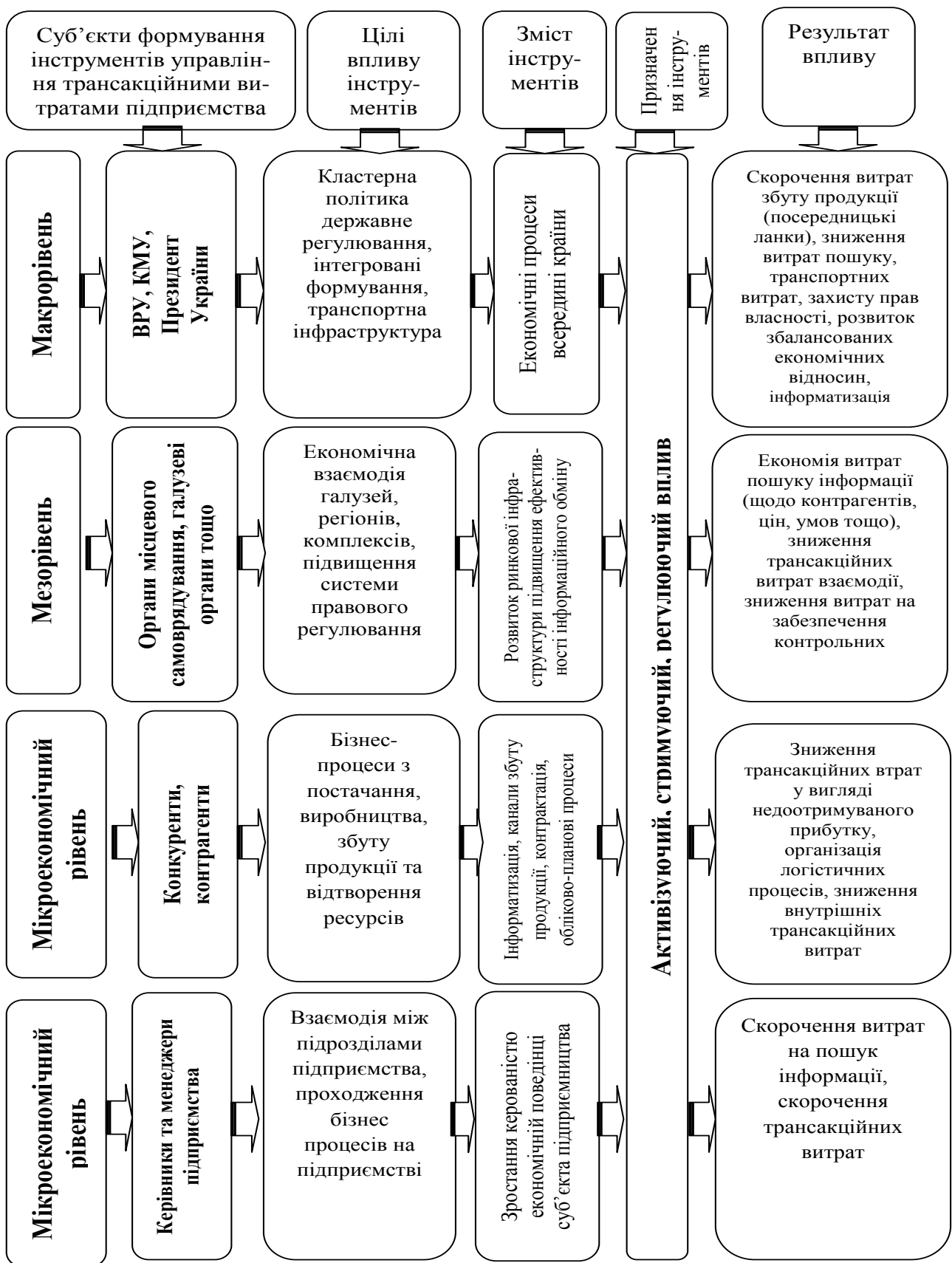


Рис. 3.20. Модель впливу інструментів на управління трансакційними витратами підприємництва [132,с.321]

Підвищення керованості економічною поведінкою підприємства, інформатизація та організація логістичних процесів нададуть змогу знизити транзакційні витрати та забезпечити мультиплікативний ефект відносно його конкурентоспроможності. В свою чергу підвищення конкурентоспроможності підприємництва та розвиток ринкової інфраструктури визначають траєкторію розвитку, яка буде вектором краю чи галузі та країни в цілому. Відбудеться це завдяки скороченню питомої ваги транзакційних витрат всіх учасників транзакцій (і «згори» і «знизу»).

Таким чином, за результатами проведеного дослідження ми визначили, що витрати підприємницького сектора, будь якої галузі, лежать в основі формування кінцевої вартості суспільного продукту – ВВП. Обсяги та рівень транзакційних витрат суб'єктів підприємництва в Україні є значними, що утворюють перешкоди для зміцнення конкурентоспроможності економіки України.

Проаналізувавши механізм впливу транзакційних витрат на кінцевий результат діяльності, нами систематизовано перелік факторів, що впливають на формування транзакційних витрат. Проте, перераховані фактори на претендують на вичерпність та можуть бути доповненими.

Проблема наявності механізму управління та напрямів державного регулювання транзакційних витрат може бути вирішена шляхом реалізації державної політики в сфері державного регулювання транзакційних витрат. Нами досліджено і систематизовано заходи державного регулювання транзакційних витрат підприємництва та визначено інструменти управління ними.

Впевнені, що застосування запропонованого механізму регулювання транзакційних витрат на рівні держави сприятиме виведенню бізнесу з тіні, зменшенню корупції в країні та поповненню державного бюджету.

РОЗДІЛ IV

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

4.1. Ринкові чинники розвитку регулювання витрат підприємницького сектора

Останніми роками вплив негативних факторів на розвиток окремих суб'єктів підприємницького сектора і цілих видів економічної діяльності зазнає суттєвого тиску. До переліку таких факторів належать: посилення конкуренції, зміна у поведінці споживачів, неспинне зростання цін на основні товари тощо. Цей перелік можна продовжувати, але результат від них завжди один – зростання витрат. Саме тому суб'єкти підприємництва змушені все більше уваги приділяти ринковим чинникам розвитку регулювання витрат. А, відповідно, і спрямовувати зусилля на удосконалення діючих та вироблення нових концепцій управління внутрішнім бізнес-середовищем, з огляду на ринкові показники, що їх формують.

За часів, коли розміри та суми витрат на всі ресурси (або певної їх частки), формуються ринком, необхідним постає питання імплементації в господарську практику дієвої системи регулювання витрат підприємницького сектора. Суттєву роль тут повинне відігравати державне регулювання.

Сформована в Україні за часів незалежності модель регулювання витрат не враховує в достатній мірі особливостей господарської діяльності в конкурентному середовищі. Вирішення цієї проблеми передбачає необхідність переосмислення існуючої парадигми регулювання з орієнтацією на досвід американської та японської практики управління бізнес-процесами за участі держави.

Сучасний етап розвитку ринкових систем господарювання характеризують процеси активного втручання держави в економічну діяльність. Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства в цілому, так і

кожного його члена шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом. Проблемі державного регулювання розвитку підприємництва присвячено чимало наукових праць, однак при цьому більшість дефініцій державного регулювання містить в собі різні ключові акценти, зокрема сукупність заходів, методів, інструментів державного впливу; об'єкти регулювання. Маловивченим є питання щодо визначення конкретних об'єктів цілеспрямованого впливу держави в процесі регулювання витрат підприємницького сектора, тому необхідно більше уваги привертати до дуже актуальної нині проблеми ринкових чинників розвитку регулювання витрат підприємницького сектора економіки країни.

Лілія Дмитриченко у монографії «Государственное регулирование экономики: методология и теория» підкреслює, що є дві форми регулювання економіки – ринкова та державна, на її думку, державна базується на законах ринку [71,с.28]. Про врахування співвідношення між державним регулюванням та державним управлінням, зазначає у своїй монографії Л. Приходченко, який пише, що «...регулювання є складовим елементом здійснення державного управління, похідним поняттям і може виступати окремою функцією» [215,с.146].

На думку В. Добровольської, сутність державного регулювання розкривається через поняття методу, яким є передбачені чинним законодавством способи впливу держави на поведінку господарюючих суб'єктів з метою отримання необхідного державі результату [72,с.49].

Вважаємо, що держава для ефективного розвитку підприємництва має створювати засади сприяння та регулювання. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання підприємництва є тими, які визначають сучасність і прогресивність дій державної влади. Тому для визначення стратегічних перспектив ефективного регулювання витрат підприємницького сектора та цільового застосування інструментів державного впливу на цей сектор економіки доцільним є визначення оптимального рівня регульованих державою чинників в загальному обсязі витрат підприємницького сектора.

Ефективне регулювання витрат відіграє суттєву роль не тільки для підприємницького сектора, але і для країни в цілому. Адже від впровадженої методики регулювання витрат у кінцевому підсумку залежить і ВВП країни.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) України – це вартість кінцевої продукції (товарів і послуг), виробленої резидентами України за певний період часу. Недарма ВВП є одним із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць –резидентів у сфері матеріального і нематеріального виробництва.

Тому особливо важливим є відстоювання державою інтересів розвитку системи регулювання витрат підприємницького сектора, що в підсумку приведе до скорочення суми витрат на виробництво та реалізацію продукції (товарів та/або робіт чи послуг), котра за умов успішної реалізації призведе до підвищення доходу за тих же обсягів випуску.

Загальновідомо, що для підприємницьких структур виробничої та невиробничої сфер основною метою діяльності є отримання найвищого прибутку. Така умова є бажаною та обов'язковою, оскільки отримуваний прибуток є базою для забезпечення його розвитку, підвищення показників його діяльності, впровадження інновацій у виробництво, досягнення бажаних переваг в конкуренції як на внутрішньому ринку, так і на ринку світового економічного простору. Перераховані умови доводять важливість необхідності проведення аналізу регулювання витрат підприємницького сектора. Особливо ринкових чинників розвитку в умовах кризових економічних перетворень та коли більшість вітчизняних підприємств отримують збиток.

Аналіз показників чистого прибутку (збитку) підприємницького сектора за дев'ять місяців 2015 року наведений в табл. 4.1 свідчить про важливість побудови дійової системи регулювання витрат.

**Формування чистого прибутку (збитку) великих та середніх підприємств за
видами економічної діяльності**

за січень – вересень 2015 року* [295], млн грн.

	Чистий дохід	Операційн і витрати	Інші витрати	Витрати всього	Чистий прибуток (збиток)
Усього	3444938,6	3098517,4	522730,9	3631667,8	-186729,2
Сільське, лісове та рибне господарство	12400,9	12164,3	571,3	12794,6	-393,7
Промисловість	1562190,0	139820,5	250257,0	1652473,3	- 90283,3
Будівництво	65409,0	61447,5	10456,9	72003,3	- 6594,2
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1161491,0	1114026,0	87402,4	1203718,7	- 42227,7
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	204145,8	177995,9	19545,5	198326,6	5819,2
Тимчасове розміщення і організація харчування	11683,4	14000,0	842,3	14853,7	-3170,3
Інформація та телекомунікації	74883,0	60768,4	18932,2	80762,7	-5879,7
Фінансова і страхова діяльність	85299,7	56435,8	31616,4	89574,5	-4274,8
Операції з нерухомим майном	62476,1	60281,3	33920,9	94207,2	-31731,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	165352,9	108786,2	60899,1	169757,1	-4404,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	26314,5	20701,7	6930,7	27707,7	-1393,2
Освіта	687,8	550,9	17,1	569,6	118,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5403,6	5062,6	940,4	6023,2	-619,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	6556,7	7850,0	364,8	8234,3	-1677,6
Надання інших видів послуг	644,1	627,3	33,9	661,3	-17,2

*Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. За видом економічної діяльності "Сільське, лісове та рибне господарство" інформацію наведено без урахування рослинництва, тваринництва та змішаного сільського господарства, які відслідковуються тільки в річній звітності.

Вивчаючи показники, наведені в таблиці 4.1, доходимо висновку, що більшість видів економічної діяльності, які забезпечують формування структури ВВП, працюють зі збитком. Виняток становлять такі сфери: сфера освіти та сфера транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності.

Витрати, що створюються під час підприємницької діяльності визначаються багатьма взаємопов'язаними факторами. Поведінка витрат пояснює дію великого набору витратоутворюючих факторів в кожній конкретній економічній ситуації.

За адміністративно-командної економіки (при СРСР) в методичних вказівках до розробки державних планів економічного і соціального розвитку було виділено визначальні чинники, що справляють вплив на формування витрат. З часом вони перетворилися на типовий перелік витратоутворюючих чинників теорії і практики, які і до цього дня застосовуються на вітчизняних підприємствах.

Близько 30 років тому, в часи переходу економіки України до ринкових відносин, були виділені чинники, що впливають на формування витрат. Але, на жаль, виокремлені в ті часи чинники не відображають специфіку сучасного етапу розвитку ринкової економіки. Необхідність їх перегляду і уточнення пов'язана з цілою низкою нових явищ сучасності. Традиційно використовувана класифікація витратоутворюючих чинників повною мірою не враховує, наприклад, чинники маркетингового характеру, котрі пов'язані із загостренням конкуренції, розширенням асортименту, інноваційною діяльністю, кваліфікацією працівників, що впливають на витрати підприємницького сектора, суттєво змінюючи їх структуру.

Свого часу визначити найбільш істотні витратоутворюючі чинники в економіці ринкового типу спробував М.Портер (Michael E. Porter). У своїй науковій роботі «Конкуренція» він ввів поняття ключових чинників (факторів) виробництва – базових складових структури витрат підприємства, до яких по-різному застосовується цілеспрямований контроль [228,с.231]. На його

переконання від визначених ним складових залежить динаміка витрат, пов'язаних з різними видами діяльності, відображаючи при цьому всі можливі взаємозв'язки. Ключові чинники витрат – це причини, обумовлені структурою індустрії і ключовими витратами на здійснення певного виду діяльності. Дію цих чинників підприємство може контролювати лише певною мірою. Динаміка витрат конкретного виду діяльності визначається дією всіх чинників в сукупності, а відносна значимість кожного чинника відрізняється в залежності від виду діяльності. Згодом витрати зазнають змін через коливання в співвідношенні. Це неминуче відбувається в міру зростання підприємства або розвитку ситуації в галузі. У зв'язку з цим, М.Портер позначив кілька рушійних сил динаміки зміни витрат, а саме: зростання галузі, різна чутливість до масштабу, вплив кривої навчання, різниця в рівні технологічних змін, відносна інфляція витрат, старіння і адаптація до ринку.

Таким чином, М. Портер висуває на перший план чинники, пов'язані з динамікою розвиненого ринку, але не враховує специфіки перехідного періоду для постсоціалістичних економік, пов'язаних з нестабільністю, подоланням монополізму і розвитком ринкової конкуренції. Крім переліку витратоутворюючих чинників, представлених М. Портером, в економічній літературі існують й інші, зокрема, набір чинників, визначених Дж.Ріле (Riley John G.) [228,с.252]. Згідно з його дослідженням, всі ринкові чинники, що здійснюють вплив на витрати, можна розділити на дві групи: структурні і функціональні (операційні) (рис. 4.1).

До перших відносяться: масштаб (обсяг інвестицій у процес виробництва, дослідження і наукові розробки, маркетингові ресурси для виготовлення продукту), діапазон (ступінь вертикальної і горизонтальної інтеграції), досвід роботи, технології, а також складність (широта асортименту виробів або послуг, який збираються запропонувати замовникам).

Друга група витратоутворюючих чинників, що виділяються Дж.Ріле, – функціональні чинники, що керують витратами підприємницького сектора. Їх пов'язують зі здатністю цього сектора успішно функціонувати. До цих

чинників відносять: залученість робочої сили (прийняття працівниками зобов'язань з постійного підвищення їх рівня кваліфікації), комплексне управління якістю, використання потужностей, ефективність планування, конфігурація (досконалість конструкторської розробки виробів), використання зв'язків з постачальниками та/або замовниками в контексті ланцюжка витрат.

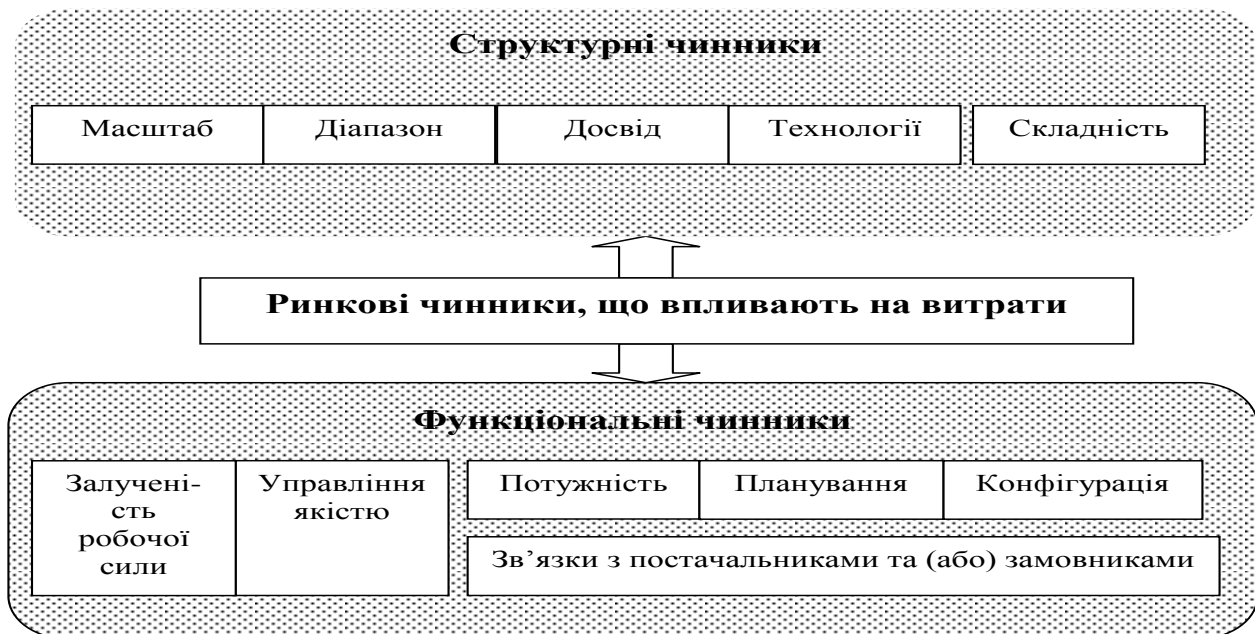


Рис. 4.1. Класифікація ринкових чинників, що впливають на витрати за Дж.Ріле

Однак недолік такої класифікації полягає в тому, що вона враховує лише внутрішні чинники, які діють в рамках конкретної організації або групи підприємств, і не бере до уваги дію таких зовнішніх факторів, як державна політика, стан ринку і розвиток економіки в цілому.

Проаналізувавши існуючі вітчизняні та зарубіжні класифікації витратоутворюючих чинників, можна констатувати, що кожна з них має як певні переваги, так і окремі недоліки. Жодна з них не є вичерпною і в сучасних умовах не може використовуватися для оцінки, аналізу та планування витрат підприємницького сектора.

Тому, узагальнивши позитивні аспекти описаних класифікацій, з урахуванням специфіки планування і умов розвитку вітчизняної економіки,

спираючись на маркетинговий підхід, пропонується такий перелік витратоутворюючих чинників, згрупованих за рівнями управління економікою. Всі вони розподіляються на три основних групи: чинники мікро-, макро- (мезо-) і міжнародного рівня.

Таблиця 4.2

Класифікація чинників регулювання витрат підприємницького сектора за рівнями управління економікою [124,с.60]

Рівень управління економікою	Чинники
Мікрорівень	<ul style="list-style-type: none"> - обсяги виробництва і продажів; - використання потужностей; - номенклатура і асортимент продукції; - взаємодія між структурними підрозділами; - ступінь взаємодії в ланцюжку підприємств зі створення і реалізації продукції; - взаємозв'язок і взаємозалежність між різними процесами підприємства; - політика в сфері якості; - інноваційна діяльність; - тощо.
Макрорівень (мезорівень)	<ul style="list-style-type: none"> - масштаби державного регулювання економіки; - співвідношення попиту і пропозиції; - робота профспілок; - пільги і стимулятори; - податки і відрахування; - обсяги внутрішніх інвестицій; - інфляційні процеси в економіці; - тощо.
Міжнародний рівень	<ul style="list-style-type: none"> - курси валют; - зміна світових цін на товари і послуги; - політичні умови в міжнародній торгівлі; - обсяг іноземних інвестицій; - тощо.

Перші фактори – ті, що безпосередньо відносяться до підприємства і, в тій чи іншій мірі, залежать від його діяльності.

Фактори макрорівня є зовнішніми по відношенню до підприємства, та не залежать або мало залежать від його роботи. Ці ж фактори з деякими

обмеженнями можуть діяти і на мезорівні, тобто в масштабах певних територій, регіонів, областей.

Фактори міжнародного рівня в більшій мірі впливають на підприємства, які працюють з іноземними постачальниками та покупцями. Ці фактори визначають, чи вигідний експорт товарів у обрані підприємством країни і чи є економічно обґрунтованим імпорту сировини, матеріалів, комплектуючих та іншої продукції іноземного виробництва.

Проблему розвитку регулювання витрат неможливо вирішити застосовуючи лише ринкові методи. У процесі регулювання витрат підприємницького сектора постає необхідність у формуванні системи регулювання економічних процесів, котра б поєднувала ринкові механізми з методами державного впливу. Загальноприйнятним є поділ всіх методів державного регулювання витрат на прямі та опосередковані (непрямі). Їх застосування визначається станом зовнішньоекономічного середовища, від якого в значній мірі залежить ефективність регулювання витрат окремих бізнес-структур.

Тому державне регулювання в системі управління витратами має бути націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів і до зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємницького сектора.

Попередні наукові зондування теоретичних положень та практики ведення підприємницької діяльності виявили, що цілеспрямованість сучасної системи розвитку регулювання витрат пов'язана зі скороченням рівня витрат на одиницю продукції. Скорочення витрат на виготовлення продукції є критерієм, відносно якого оцінюється ефективність регулювання витрат у цілому та їх величини і рівня. Проте в Україні усталена, так звана, традиційна модель регулювання витратами, котра, на жаль, не враховує достатньою мірою специфіку діяльності підприємницького сектора в конкурентному середовищі, в залежності від сфери діяльності. Адже основи традиційної моделі базуються на таких тезах: в бухгалтерському обліку формується справжня собівартість

одиниці продукції; аналіз витрат за елементами і статтями калькуляції відбувається при побудові системи регулювання та управління ними. Крім того, дослідники, формуючи теоретичні основи регулювання витрат, в якості головної функції, яка впливає на величину та рівень витрат, розглядають обсяг виробництва, що характеризує традиційну модель такого управління. Залежність поведінки витрат від впливу інших факторів практично не враховується.

Таким чином, дослідження характеру традиційної системи регулювання витрат забезпечило теоретичну базу для обґрунтування її вузькоцільового положення – кореляції з процесом регулювання рівня витрат, що породжує обмеженість сприйняття економічною думкою сутнісного призначення системи регулювання витрат підприємницького сектора.

4.2. Інституційні умови та ризики розвитку управління витратами суб'єктів підприємництва

З часу набуття Україною незалежності її економічна, політична, правова та соціальна системи знаходяться у стані трансформаційних та інституційних перетворень. Зміни, що відбуваються не відповідають нагальним потребам економічного розвитку та формуються у середовищі кризових економічних явищ, розмитого правового поля, відсутності механізму стимулювання розвитку тощо. Сучасний етап розвитку ринкових систем господарювання характеризують процеси активного втручання держави в економічну діяльність. Держава як правовий інститут спрямовує свою діяльність на гармонійне поєднання задоволення потреб та інтересів як суспільства в цілому, так і кожного його члена шляхом реалізації одержаної влади державним апаратом.

Дослідження, що базуються на інституціональному та неінституціональному підходах доводять неефективність використання ресурсів і потенціалу держави стосовно регулювання витрат підприємницького сектора.

Попередні дослідження, що проводилися у постсоціалістичних країнах, доводять відставання темпів розвитку саме тих країн, що більш наділені ресурсами [21; 191,с.75].

Пояснюється це прагненням швидкого «стрибка» до ринкової форми господарювання, без забезпечення всіх необхідних умов для розвитку підприємництва.

Однією з умов розвитку підприємництва необхідно визначити інституційний підхід до регулювання витрат підприємства з урахуванням особливостей функціонування підприємств різних форм власності та за видами економічної діяльності. Ключовими категоріями цього підходу є поняття «інститут», «інституціональне середовище», «інституціональні умови» та «інституціональні складові», що утворюються на макроекономічному рівні та диктують загальноприйняті «правила гри» на ринку.

Засновником теорії інституціоналізму вважається Т. Веблен, котрий вперше ввів поняття «інституту» в економічну теорію. З початку минулого століття в науковій літературі по-різному трактують та по-різному ставляться до згаданого поняття. Прихильником та засновником нової інституціональної економічної теорії став нобелівський лауреат в галузі економіки Дуглас С. Нортон. Йому належить визначення «Інститути – це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують взаємодії, що повторюються, між людьми» [190,с.73], або «Інститути – це правила гри в суспільстві та будь - які види обмежень, призначені для спрямування людської взаємодії» [192,с.112] та «Інституції зменшують невизначеність за допомогою структурування повсякденного життя...» [192,с.112].

Тому, згідно інституціональної теорії найважливішим завданням держави є встановлення «правил гри» і контроль за їх виконанням. Адже чим більше структурована економіка, тим багатограннішими є її інституції.

Інституції – це створені людьми обмеження, які формують взаємодію безпосередньо між суб'єктами підприємництва, між людьми та суб'єктами підприємництва тощо. Ці обмеження слід було створити для зниження

невизначеності шляхом структуризації людської поведінки. Ці обмеження складаються з формальних (правила, норми, закони) і неформальних (норми поведінки, звичаї, правила) рамок, а також психологічних, соціальних та правових механізмів, що забезпечують їх дотримання (совість, помста, соціальні чи державні санкції тощо) [187].

На практиці завдання держави щодо встановлення «правил гри» і контролю за їх виконанням розділені на конкретні функції та належать до сфери управління різних гілок влади (законодавчої та виконавчої відповідно). Насправді, виникає колізія, оскільки, одна й та сама владна структура держави апріорі наділена, окрім однієї з зазначених функцій, також і повноваженням щодо тлумачення визначених законодавчих норм. Економічна практика свідчить, що за однакових умов різні економічні суб'єкти по-різному зацікавлені в тлумаченні правових норм. Іншими словами, в одних випадках суб'єкт підприємництва зацікавлений в більш м'якому контролі за його діяльністю, а в інших випадках навпаки: прагне жорсткішого тлумачення та посилення контролю. Як бачимо, в обох випадках присутня недосконалість інституціонального середовища.

Характеризуючи інституціональне середовище особливу увагу необхідно звернути на умови регулювання витрат підприємництва. Ці умови пов'язані з управлінням і регулюванням окремих сфер, галузей, видів економічної діяльності, економічних та суспільних відносин. Рівень розвитку інституціонального середовища стосовно регулювання витрат підприємництва значно впливає на процеси в економіці. Завдяки зростанню результативності обігу (товарного і грошового) та надання суб'єктам підприємництва комплексу ринкових послуг, створюються сприятливі умови для їх функціонування, підвищення конкурентоспроможності, ефективності господарської діяльності тощо. Розгляд інституціонального середовища передбачає виокремлення інституціональних умов макроекономічного характеру, що впливають на розвиток регулювання витрат підприємництва (табл.4.3).

Інституціональні умови розвитку регулювання витрат підприємництва

№	Умови	Зміст	Вплив на витрати підприємства	Вплив на результативність підприємництва
1	Загально-економічні	Зміна показників інфляції, безробіття, середньостатистична зарплата та ін.	Зростання	Зниження
2	Політичні	Взаємозв'язок між підприємництвом, олігархічними утвореннями та державою	Зростання	Зниження
3	Податкові	Ускладнення системи збору податків та платежів	Зростання	Зниження
		Зростання податкового навантаження		
4	Адміністративні	Створення бар'єрів при реєстрації чи зміні статусу	Зростання	Зниження
		Ліцензування, сертифікація, дозвільна система, реєстрація товарних знаків, нормативні вимоги	Зростання	Зниження
		Перевірки, санкції за порушення, погодження	Зростання	Зростання
		Захист суб'єктів економічної діяльності, захист прав власності	Зниження	Зростання
		Справедлива та ефективна приватизація	Зниження	Зростання
5	Ринкові	Зростання обсягів попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Зниження	Зростання
6	Фінансові	Недосконалий механізм фінансування і кредитування	Зростання	Зниження
7	Інформаційні	Належне інформаційне і консультаційне забезпечення	Зростання	Зниження
8	Освітні	Система підготовки і перепідготовки кадрів	Зниження	Зростання
9	Інвестиційні	Створення та забезпечення сприятливого інвестиційного середовища	Зниження	Зростання
10	Неформальні	Наявність тіньової економіки, корупція тощо	Зростання	Зниження

Джерело: систематизовано та доповнено автором на основі джерел [233,с.227, 269,с.101; 259]

Загальноекономічні умови. В результаті зниження загального рівня життя населення, суттєвого безробіття, зменшення доходів громадян, інфляції. Підприємницькі структури зазнають втрат внаслідок скорочення збуту, результативність господарської діяльності зменшується, а сума загальних витрат підприємства зростає.

Політичні умови. Неефективна державна політика, недостатня державна підтримка проблемних секторів чи видів діяльності. На сьогодні в Україні існує тісний взаємозв'язок між крупним підприємництвом та олігархічними структурами, а у державних органів немає ефективної системи врегулювання відносин між ними.

Податкові умови. Господарська діяльність підприємництва не може бути повноцінною за умови складної та незрозумілої системи збору податків та платежів. Спроба вирішення будь-яких конфліктних ситуацій зі сплатою податків чи платежів призводить до залучення додаткових коштів для сплати та погашення прострочених виплат, нарахованої пені чи санкцій тощо. Зростання податкового навантаження на підприємницький сектор також призводить до зростання загальної суми витрат та до зниження рівня результативності підприємництва.

Адміністративні умови. Встановлені державою правила здійснення підприємницької діяльності у вигляді обмежень, дозволів та норм щодо здійснення певних видів діяльності призводять до того, що з їх виконанням у підприємців виникають витрати. Значна кількість законодавчих та інших нормативно-правових актів ускладнюють роботу підприємців, а часті їх зміни та доповнення заплутують їх. Процедури створення, закриття бізнесу та отримання різноманітних дозволів для їх діяльності є складними, громіздкими та довготривалими.

Ринкові умови. За умов обмеженого внутрішнього та зовнішнього попиту і наявності кризи в збуті малий та великий бізнес може втрачати головних споживачів своєї продукції. В цьому випадку витрати підприємства можуть зростати за рахунок різного роду заходів щодо утримання позицій на

ринку, а результативність підприємства не змінюватися, або й надалі знижуватися.

Фінансові умови. Механізми фінансування і кредитування підприємництва потребують прозорості та відкритості. Дуже часто на практиці виявляється, що програми кредитно-фінансової підтримки пріоритетних сфер діяльності відсутні або не працюють (чи працюють вкрай неефективно).

Інформаційні умови. Інформаційне і консультаційне забезпечення на рівні держави, як правило, недосконале. Дуже часто підприємства змушені запрошувати чи вдаватися до послуг консультантів та спеціалістів у певній сфері послуг. Відповідно додаткові послуги призводять до додаткових витрат та зниження загальної результативності.

Освітні умови. Економічно доведено, що своєчасне навчання та підвищення кваліфікації працівників позитивно впливає на роботу підприємства та економіки в цілому. Налагоджена система підготовки та перепідготовки кадрів призводить до підвищення професійного рівня працівників та скорочення витрат за рахунок впровадження інноваційних інструментів та методів роботи. Це приводить до зростання результативності підприємництва та зниження загальної суми витрат.

Інвестиційні умови. Створення сприятливого інвестиційного середовища приводить до притоку іноземних капіталів і до «вливань» національних інвестиційних ресурсів в найбільш перспективні види підприємницької діяльності. Результатом цього є достатня кількість інвестиційних ресурсів на внутрішньому ринку, поширення інвестиційних процесів. Загальна результативність підприємництва зростає.

Неформальні умови. Їх наявність в процесі здійснення господарської діяльності призводить до зниження результативності. Зростання витрат на хабарі та неформальні платежі, державна бюрократія тощо свідчить про те, що відсутність інституціонального середовища негативно впливає на формування витрат підприємництва. За інших рівних умов підприємці ухилятимуться від виконання нормативно встановлених правил та норм на користь більш вигідних

неофіційних угод та домовленостей. Хабарі та неформальні платежі призводять до зростання обсягів, знижуючи ефективність підприємництва, нівелюючи зацікавленість у підвищенні якісних і кількісних показників бізнесу.

Дослідження інституціональних умов розвитку регулювання витрат підприємництва свідчить про їх важливість та активну роль інститутів та інституціонального середовища в економічному розвитку країни. Виділення та систематизація інституціональних умов розвитку регулювання витрат підприємництва на макроекономічному рівні дає можливість виділити проблемні напрями інституціональних перетворень. Тому, що всі дослідники, котрі займаються цією проблематикою, заявляють про їх наявність. Ми ж в процесі нашого дослідження розкриємо всю повноту формальних та неформальних взаємовідносини між суб'єктами підприємництва і державою, в результаті яких утворилася ціла низка так званих «інституційних пасток», що нівелює підтримку пріоритетних видів економічної діяльності, інформаційну прозорість та забезпечення правового захисту підприємництва.

Очевидно, що перераховані умови не можуть бути цілком відмінені. Можна говорити лише про їх впорядкування та врегулювання процедур їх проходження. Проте наукові дослідження і практика доводять, що в Україні постійно з'являються нові проблеми й перешкоди, які заважають розвиткові підприємництва.

Підвалини формування інституційних пасток відмітив ще Д. Норт, котрий в своїй праці «Інститути, інституціональні зміни та функціонування економіки» зазначив, що рішення, котре вже було прийняте одного разу, буде важко відмінити [191,с.28]. Відповідно таке рішення набуває нормативного характеру і стає основою для утворення інституційної пастки. Ґрунтовно в своїй працях дослідив механізми та наслідки дії інституційних пасток академік російської академії наук В.М. Полтерович [211,с.39]. Серед українських науковців дослідженням інституційних пасток, в тому числі і перехідних економік, займався В.І. Ляшенко, котрий дав власне термінологічне визначення цьому. «Інституційна пастка – це стійкі норми

або неефективні інститути, що мають самопідтримуючий характер [156,с.179]. На думку дослідника, до переліку інституційних пасток належать бартерні операції, неплатежі, корупція, тіньова економіка, різні способи ухиляння від сплати податків тощо. Ключовою причиною, що породжує утворення інституційної пастки, є надмірність участі держави в економічних процесах. Справа в тому, що будь-яка структурна одиниця в загальній системі управління прагне до посилення своєї ролі та функцій. Особливо значимою є роль в процесі визначення та регулювання відносин держави з підприємцями, а також регулювання відносин, що виникають між окремими суб'єктами підприємництва. Однак, зважаючи на можливі корупційні прояви та тіньові механізми, насправді існує об'єктивна необхідність в державному регулюванні всього спектру відносин, що виникають між суб'єктами підприємництва. Навіть прихильники концепції «мінімальної держави» [45,с.279; 149,с.79; 189,с.73] не применшують участі держави в суспільно-економічних процесах. Адже для регулювання будь-яких відносин необхідні нормативні межі, формування яких належить інституту, який би уніфікував максимально можливу кількість конфліктних випадків. До переліку випадків, вирішення котрих потребує державного регулювання, належать: розкрадання, корупція, насилля, шахрайство тощо, а також – примус та нагляд за виконанням зобов'язань, вказаних в договорі, угоді чи контракті. Вказані функції надаються певним інститутам, тому навіть за умов дотримання концепції «мінімальної держави» виникають взаємовідносини «принципал–агент», що призводить до ризику виникнення «інституційної пастки».

Звичайно, повна відмова від регулювання витрат підприємництва може паралізувати функціонування національної економіки, а жорсткий контроль за витратами підприємництва підриває системоутворюючі фактори довготривалого зростання. У підсумку економіка перебуває в постійному пошуку такого стану, котрий би можна було назвати «інституціональною рівновагою». Тобто, потребує вирішення ситуація, що склалася, адже вона не

відповідає основоположним засадам конкурентної ринкової економіки та правового суспільства [41]. З одного боку, утримання напівпрацюючих державних регуляторів не задовольняє жодну зі сторін (громадян, підприємців, державу), а з іншого боку – жодна зі сторін не бажає брати на себе відповідальність з подолання цього «замкнутого кола».

Таким чином, за чверть століття в незалежній Україні закріпились такі ринкові відносини, котрі спершу характеризувались як спонтанні, а вже потім відбувалося формування відповідних їм інститутів. Як наслідок інституційні пастки породжують замкнуте коло, при якому взаємозалежним є кругообіг між регулюванням витрат підприємництва та низькою продуктивністю, що призводить до утвердження або подальшого посилення деструктивних інституційних норм.

Схематично залежність витрат підприємництва, низької продуктивності і ситуації в країні представлена моделлю «інституційної пастки» (рис. 4.2). Модель відображає причинний зв'язок між багатьма змінами і чинниками, які впливають на продуктивність. Зрозуміло, що порочне коло бідності, безробіття та низької продуктивності може бути розірване лише за допомогою росту продуктивності.

Зважаючи на наведений на рис. 4.2 кругообіг в Україні, наразі сформувався певний взаємозв'язок між наявністю інституціональних пасток та джерелами отримання вигоди від них. Звісно, що вигодонабувачами від факту існування інституціональної пастки є працівники органів державної влади. Адже вони як окремі працівники максимізують власну корисність, а з іншого боку – є державними службовцями, тобто представниками народу, вихідною функцією котрих є максимізація добробуту всього суспільства. Приклади отримання вигоди від існування та використання інституціональних пасток наведені в таблиці 4.4



Рис. 4.2. Модель взаємозв'язку витрат підприємництва, низької продуктивності та інституційних пасток [121,с.23]

Таблица 4.4

Приклади отримання вигоди від існування та використання інституціональних пасток

Джерело виникнення інституціональної пастки	Вигода від існування та використання інституціональної пастки	Зміст інституціональної пастки
Розподіл бюджетних коштів	Розкрадання державного майна в особливо великих розмірах	Політична корупція
Контроль над природними ресурсами	Надання можливості доступу до корисних копалин та рекреаційних ресурсів	Використання службових повноважень
Отримання державних коштів чи державних кредитів	Сприяння в отриманні фінансування в державних банках, в обхід норм українського законодавства	Використання службових повноважень
Пільги з оподаткування	Реєстрація підприємств, що фактично працюють на території України, в офшорних зонах	Тіньова економіка

Продовження таблиці 4.4

Приватизація підприємств	Сприяння в заниженні реальної вартості підприємства з подальшою приватизацією	Політична корупція
Перерозподіл прав власності	Шляхом спекуляції на фондовому ринку отримання контрольної частки в стратегічно важливих підприємствах	Недосконалість законодавства, що регулює фінансові ринки
Надання дозвільних документів	Створення особливих умов ліцензування, сертифікації, реєстрації товарних знаків, тощо	Використання службових повноважень
Отримання висновків контролюючих органів	Усунення/нівелювання результатів перевірок, санкції за порушення тощо	Використання службових повноважень
Доступ до фінансування проектів	Організація тендерів по закупівлі державою або у держави необхідних товарів та послуг	Політична корупція

Джерело: доповнено та систематизовано автором за [176]

Наведений в таблиці 4.4 перелік розкриває всю суть проблеми існування та використання інституціональних пасток, проте, як уже зазначалося повне відсторонення держави від регулювання витрат підприємництва може привести до деінституціоналізації та атомізації.

У періоди необхідності швидких та результативних економічних і соціальних змін держава повинна будувати активну політику з формування інституційних умов на ринку, тобто організувати роботу на засадах формування відповідних інститутів. Якщо цього не відбудеться існує ризик виникнення «інституційного вакууму», котрий призведе до розпаду традиційних зв'язків у суспільстві, а соціально-економічні відносини носитимуть безособовий характер.

Проте ринкова економіка не може існувати в «інституціональному вакуумі», оскільки новостворену прогалину одразу «заповнять» правила, котрі представлятимуть інтереси окремих зацікавлених олігархічних груп. Введені ними правила гри використовуватимуть неформальні інститути з метою максимізації власних інтересів, не беручи до уваги та не враховуючи інтереси суспільства.

За таких умов важливим є вихід з інституційної пастки, проте цей процес пов'язаний з високими витратами трансформації і втратою вигід у зацікавлених осіб чи порушенні інтересів впливових груп осіб. В цьому випадку криза інституціональних трансформацій тільки поглибитися.

Наразі виділяють, як мінімум, два основних варіанти виходу з «інституційної пастки», кожен з варіантів має свій арсенал важелів та умов реалізації. Перший варіант – еволюційний – є прийнятним за умови, коли витрати при дії неефективних норм та інститутів перевищують витрати, які призведуть до відміни старої норми чи інституту або до введення нової норми чи нового інституту. Другий варіант – революційний – цей підхід є прийнятним за умови, якщо ліквідація або заміна неефективної норми чи інституту відбувається примусовим шляхом [21].

За будь-якого варіанту порушуються інтереси більшості соціальних груп, оскільки такого роду зміни пов'язані з перерозподілом власності. Тому перетворення відбуваються повільно, піддаються критиці та можуть бути відтерміновані на невизначений час. За таких умов проголошені зміни ризикують залишитися деклараціями.

Процес виходу з інституціональної пастки можна систематизувати у певну послідовність кроків, заходів та дій, котрі, за умов послідовного їх виконання, призведуть до отримання бажаного результату (рис. 4.3)



Рис. 4.3. Процес виходу з інституціональної пастки

Джерело: складено автором

Реалізація цього процесу також потребує певних затрат. Згідно рисунку 2 витрати виходу з інституціональної пастки включають в себе певний перелік витрат, а саме: витрати на встановлення нової норми; витрати на подолання так званої культурної інерції, тобто небажання змін та супротив укоріненим стереотипам; витрати, пов'язані з руйнуванням механізму утримання попередньої норми; витрати адаптації нової норми до існуючого інституційного середовища; витрати на створення супутніх та допоміжних норм, без яких функціонування новоствореної норми буде неефективним.

Відповідно, з метою нівелювання значення інституціональних умов та пасток у розвитку регулювання витрат підприємництва практично доведеною є необхідність розробки концептуальної стратегії мінімізації витрат підприємницького сектора.

Проведене наукове дослідження вказує, що рівень інституційної незабезпеченості безпосередньо впливає на створення ефективних умов розвитку регулювання витрат підприємництва. Відповідно, перед державою постає невідкладне завдання – формування ефективних інститутів. Адже, незважаючи на те, що інституціональна теорія почала свій розвиток відносно недавно, всі науковці визнають її важливість та необхідність. А формування активних інститутів та дійового інституціонального середовища відіграє беззаперечну роль в економічному розвитку країни. Невиконання цієї умови призводить до зниження добробуту суспільства та неефективності держави як інституту та її органів на всіх рівнях управління.

Також удосконалення вимагає відповідне законодавство в частині захисту прав власності, фінансування, оподаткування, приватизації, сертифікації тощо. Також слід усунути суперечності, що виникають у зв'язку з існуванням формальних та неформальних інститутів, з непотрібним та неефективним адміністративним регулюванням, присутністю корупції тощо.

Виділені інституціональні умови та пастки розвитку регулювання витратами підприємництва на рівні державного управління доводять необхідність розробки стратегії мінімізації витрат підприємницького сектора з

метою підтримки пріоритетних видів економічної діяльності, інформаційної прозорості, забезпечення правового захисту тощо.

4.3. Ефективність державного регулювання витрат підприємництва

Глобалізація економічних процесів, посилення кризових явищ як в економіці, так і в політиці потребують докорінного вдосконалення всієї системи державного управління в Україні. Головним принципом державної політики є забезпечення конкурентоспроможності країни у світовій економіці з допомогою механізмів підтримки підприємництва, для чого необхідно переглянути й удосконалити законодавчі та фінансово-економічні механізми, розробити інноваційні та інвестиційні стимули. В умовах змін політичного і соціального середовищ актуалізується проблема становлення адекватної системи державного регулювання витрат підприємництва, здатної ефективно реагувати на виклики зовнішнього середовища, стає очевидною необхідністю розробка збалансованої системи показників і критеріїв оцінювання ефективності діяльності органів державної влади в цілому та державного регулювання ринкових процесів зокрема.

Державне регулювання підприємництва є одним із напрямів державної політики, спрямованої на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, створення адміністративних відносин між органами державної влади і суб'єктами підприємництва. Оскільки доцільність регулювання економічних процесів як способу втручання держави в ринковий механізм базується саме на показниках ефективності реалізації такого регулювання, то об'єктивно обґрунтованою є потреба розробки методології оцінювання ефективності. Результатом такого оцінювання повинно стати визначення параметрів формування ефективних механізмів державного регулювання витрат підприємництва.

Сформована в Україні за часів незалежності модель регулювання витратами не враховує в достатній мірі особливостей господарської діяльності в конкурентному середовищі. Вирішення цієї проблеми передбачає

необхідність переосмислення існуючої парадигми регулювання з орієнтацією на досвід американської та японської практики управління бізнес-процесами за участі держави.

В основу оцінювання ефективності регулювання витрат підприємництва доцільно покласти метод зіставлення вигод і витрат окремих суб'єктів ринку від здійснення конкретного заходу регулювання. Адже вжиття заходів регулювання ринку – це завжди компроміс між втратами одних суб'єктів та вигодами інших. Г. Беккер, зокрема, стверджує, що «зважування економічних вигод і витрат відіграє надзвичайно важливу роль під час прийняття рішень і проведення заходів соціального характеру» [11,с.27]

Найбільш методологічно обґрунтованим називають підхід до оцінювання регулювання на основі аналізу вигод і витрат сучасні зарубіжні науковці та практики. На це, зокрема, вказують В.К. Віскузі, Дж.М. Вернон та Дж.Е. Гарингтон [110,с.518]. Аналогічну методику використовує Секретаріат Ради Скарбниці Канади для оцінювання доцільності державних проектів та регуляторних актів.

У цілому будь-яке регулювання призводить до обмеження конкуренції і, найчастіше, сприймається як негативне явище. Проте, однозначність такого тлумачення наслідків регулювання не відрізняється прогресивністю. Нині для оцінювання ефективності регулювання витрат підприємництва необхідно визначати не лише вигоди чи витрати окремих суб'єктів ринку, але й усього суспільства. Та й однозначно стверджувати, що конкуренція сама по собі є вигодою для суспільства, не можна.

Витрати, що супроводжують процес регулювання, мають комплексний характер, оскільки об'єднують явні та неявні (приховані) витрати. Явні витрати – це ресурси, необхідні для реалізації механізму регулювання цін. У цю групу витрат доцільно відносити фінансові ресурси, які виділяються безповоротно з бюджету на реалізацію методів, зокрема, цінового субсидювання виробників продукції, компенсації податкових й інших пільг тощо. Величину цих витрат

досить легко визначити за даними про видатки бюджету на здійснення відповідних заходів.

До неявних витрат доцільно відносити втрати окремих суб'єктів та суспільства в цілому від обмежень, що накладає державне регулювання на ринкове середовище. Це, зокрема, недоотримані прибутки виробників відповідної продукції внаслідок обмеження їх рівня рентабельності, тарифних, митних обмежень тощо. До неявних витрат доцільно віднести й додаткові витрати покупців на споживання за цінами, вищими від рівноважних. Величина неявних витрат не піддається розрахунку на основі фактичних даних, оскільки стосується прогнозних умовних величин (витрат, які були б здійснені споживачами, або величини прибутків, які були б отримані виробниками за умови, що ситуація на ринку була б іншою, ніж при застосуванні існуючого або прогнозованого механізму державного регулювання). Досить важко розрахувати величину неявних витрат й через методи математичного прогнозування, оскільки точну модель реальності сформувавши неможливо.

Крім того, регулювання пов'язане із значними витратами фінансових ресурсів на інформаційне та кадрове забезпечення, створення системи оперативного реагування на зміни середовища тощо.

Проте, вважаємо за можливе виключити дані витрати з розрахунку ефективності, оскільки величина їх не залежить або майже не залежить від механізму регулювання економічних процесів. Витрати на дослідження ринку завжди супроводжують ринковий процес, незалежно від того, чи будуть прийматися рішення щодо застосування тих чи інших методів регулювання цін.

З. Річард та Г. Маккарді стверджують, що «правильна нормативна теорія в сфері державного регулювання повинна ґрунтуватися на принципі трансакційних витрат, і її практичне застосування вимагає насамперед поглиблених емпіричних досліджень. Найважливіше емпіричне питання у цьому зв'язку звучить так: які чисті вигоди (якщо вони є) від будь-якого конкретного інституційного рішення?» [222].

Вигоди – це очікувані позитивні результати реалізації механізму державного регулювання.

Оскільки вигода – це те, що дає добрі результати, якийсь прибуток, зиск, позитивний ефект, то елементами, які визначають вигоди від застосування певних методів державного регулювання можуть бути: збільшення виробництва або споживання товарів, зменшення витрат на споживання та виробництво (збільшення альтернативних витрат), зростання доходів населення від створення нових робочих місць через підтримку певного виробництва державою, збільшення відрахувань до бюджетних та позабюджетних фондів тощо.

О. Кілієвич та О. Мертенс зазначають, що після складання переліку усіх вигод і витрат за рішенням необхідно їх оцінити у грошовому вимірі [2]. Проте здійснити вартісну оцінку усіх вигод та витрат від державного регулювання економічних процесів не лише досить складно, а й за деякими елементами неможливо. Зокрема, вартісна оцінка вигоди від зупинки стрімкого падіння цін обчислюється сумою можливих втрат споживачів від подальшого зростання.

Параметрична оцінка наслідків застосування окремих елементів державного регулювання дає можливість сформулювати оптимальну стратегію поведінки економічних суб'єктів. Для її окреслення доцільним є застосування основних елементів теорії ігор, адже взаємодію кількох суб'єктів, які функціонують в одному економіко-правовому полі, можна віднести до інтерактивної гри. На правомірність такого підходу вказує, зокрема, В. Мортіков [276,с.23].

Дані, застосовувані для аналізу методів та механізмів державного регулювання, будуть відрізнятися залежно від сфер аналізу, проте загальний підхід та етапи є однаковими для усіх випадків аналізу. Для прикладу із регулюванням цін на продовольчу продукцію, відповідний аналіз доцільно проводити за представленою нижче схемою.

Вибір оптимальної стратегії поведінки суб'єкта регулювання ґрунтується на аналізі інтересів двох груп гравців: носіїв пропозиції продовольчих товарів

(представники усіх п'яти рівнів продовольчого ринку, які умовно об'єднано під назвою «підприємство») та держави. Кожній із зазначених груп гравців відповідає два можливих варіанти дії: збільшувати або не збільшувати обсяг своїх інтересів. Оскільки об'єктом регулювання виступає ціна, то елементом інтересів «підприємства» виступає підвищення або не підвищення цін реалізації продовольчої продукції на кожному рівні продовольчого ринку. Елементом інтересів держави виступає регулювання або нерегулювання цін на продовольчому ринку адміністративними методами. Корисність кожного з гравців може визначатися цільовими параметрами максимізації продовольчої безпеки країни. Державна регуляторна політика буде забезпечувати досягнення стратегічних цілей суспільства лише у тому випадку, якщо рішення щодо застосування окремих її елементів ґрунтуватимуться на розрахунку доцільності, зокрема показників ефективності застосування конкретних методів регулювання економічних процесів. Одним із шляхів вирішення проблеми числових розрахунків відповідних показників є використання теорії ігор у поєднанні із підходом оцінювання на основі співставлення вигод і витрат. Комплекс пропонованих заходів оцінювання є гнучким та адаптивним, що визначає можливість його застосування для аналізу будь-якої системи прийняття регуляторних рішень.

Однак ринкові форми господарювання змусили дослідників та практиків шукати нові шляхи для підвищення керованості витратами на рівні національного господарства. В результаті було напрацьовано чимало пропозицій з удосконалення системи регулювання витрат з точки зору, так званого, публічного менеджменту (управління).

Тут слід підкреслити, що менеджмент витрат не є управлінням витратами як такими, а являє собою управління діяльністю, в результаті якої були здійснені витрати, що вимагає детермінації міри споживання ресурсів та робить вкрай необхідним володіння знаннями і досвідом в сфері інвестування, управління виробничими процесами, запасами, трудовими ресурсами, організації праці та іншими знаннями. Тому сутнісне призначення системи

управління витратами, на наше переконання, враховує цілеспрямованість господарської діяльності і полягає в максимізації віддачі використаного капіталу.

Система управління витратами з метою регулювання рівня результативних показників повинна враховувати такі фактори:

- технологічні особливості господарювання,
- визначення причин виникнення витрат;
- відображення процесу нарощення витрат в процесі створення вартості.

Управління витратоутворюючими факторами розглядається як економічна передумова підвищення ділової активності і ефективності господарських процесів. Відповідно, уваги зі сторони держави потребує удосконалення системи регулювання витрат підприємницького сектора. Задіяння державного регулювання системою регулювання витрат призведе в підсумку до формування сучасної системи регулювання витрат, яка не просто прив'язана до стратегії економії на підприємстві, а призведе до постійного зростання валового внутрішнього продукту.

Проте тільки такими способами участі держави в управлінні витратами державне регулювання не вичерпується. Для цього слід детально вивчити завдання та основні напрями цього багатоскладного і багаторівневого економічного механізму.

Завданнями державного регулювання витрат підприємницького сектора є його стабілізація і розвиток, забезпечення економічної безпеки підприємництва, поліпшення соціального забезпечення населення, підтримка економічного паритету між галузями економіки, зближення рівнів доходу працівників різних галузей та сфер, захист вітчизняних товаровиробників тощо.

Наші дослідження дозволили нам виявити основні збої, які спостерігаються в системі державного регулювання витрат підприємницького сектора, що знаходиться під впливом дестабілізуючих та екстремальних макроекономічних чинників. Більше уваги цій проблемі приділено в

наступному розділі цієї наукової роботи. Однак слід зазначити, що найбільше занепокоєння у вчених і практиків викликає відсутність паритетного обміну інформацією щодо витрат між галузями економіки, наприклад, між сільським господарством та промисловістю.

Спроба вирішити проблему диспаритету витрат через створення та реалізацію певного комплексу організаційно-правових механізмів, спрямованих на їх усунення, не принесли бажаного результату. Вважаємо, що система державного регулювання витрат підприємницького сектора повинна бути більш еластичною і сполучати в собі економічні підходи і заходи адміністративного впливу з боку держави.

Йдеться про те, що проблему, наприклад, цінового паритету варто вирішувати не через збільшення різного роду субсидій і дотацій з бюджетів всіх рівнів, а в окремих випадках через пряме втручання в економічні міжгалузеві взаємовідносини. Наприклад, встановлення жорстких тарифів на паливно-енергетичні ресурси природних монополій. Адже загальновідомо, що частка цих ресурсів становить 60–70% собівартості продукції.

У рамках побудови системи економічної безпеки держави, зважаючи на низький рівень заробітної плати населення, вважаємо за необхідне розвинути політику регульованих державою витрат, що в подальшому формують ціни на окремі види соціально важливої продукції, яка надасть змогу підприємницькому сектору здійснювати розширене відтворення в умовах системної кризи.

Тому оптимізація потоку витрат на рівні держави, які «лягають» в основу створення вартості продукту, що в підсумку формує ВВП, потребує державного регулювання. Вирішення цієї проблеми припускає необхідність перегляду сучасної системи управління витратами, зважаючи на сучасні методи реструктуризації бізнес-процесів, вироблених, перш за все, американською та японською практикою управління.

Реалізація державного регулювання розвитку підприємництва здійснюється з допомогою методів та інструментів. Правильне застосування

методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу держави на поведінку суб'єктів підприємництва з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей.

Тому державне регулювання в системі управління витратами має бути націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, до зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємницького сектора.

Сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки переконливо доводять необхідність серйозного осмислення концептуальних проблем її генезису та знаходження оптимальної участі держави в регулюванні процесів формування витрат підприємницького сектора. Стратегічне значення активізації державного регулювання витрат підприємницької діяльності в умовах слабкості, інверсійності та реформованості ринкових відносин пов'язане зі значними можливостями й потребами підприємництва у здійсненні реструктуризації економіки, створенні ефективного конкурентного середовища, активізації інноваційних процесів, підвищенні інвестиційної спрямованості економіки та забезпеченні довгострокового соціально-економічного зростання.

Концептуальним засадам формування державних механізмів регулювання і управління економікою присвячено роботи таких вчених, як Н. Антанович, І. Артим, Ю. Бажан, В. Байцим, В. Боронос, А. Гончарук та ін.

Науковцями досліджені міжнародні порівняльно-крайні контексти оцінки ефективності державного управління, сприятливості умов ведення бізнесу, глобальної конкурентоспроможності тощо; запропоновані показники ефективності державного регулювання в залежності від об'єктів регулювання; розглянуто загальні аспекти ефективності економіки в цілому; виділено економічні, валютно-фінансові, монетарні, політичні, зовнішні та інші фактори ефективності економіки України.

Однак феномен «ефективність державного регулювання витрат підприємництва» є малодослідженим через неможливість врахування всіх аспектів цілісної системної діяльності держави в цій сфері за допомогою результатів і витрат необхідних ресурсів через значну суб'єктивність та складність одержання необхідної інформації. Використання методики визначення ефективності державного регулювання витрат підприємництва з огляду на системний підхід дасть можливість здійснити оцінку зазначеної системи. Останнє набуває особливої актуальності та має наукову цінність у зв'язку із наявною необхідністю підвищення ефективності системи державного регулювання витрат підприємництва в мінливих економічних умовах.

Головний принцип державної політики щодо **регулювання витрат підприємництва** – формування позитивного іміджу українського підприємництва та створення сприятливого інвестиційного клімату як для українського, так і для зарубіжного інвестора. Система державної політики передбачає ефективні заходи, насамперед спрямовані на пошкваллення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Пріоритет надається напрямом, за якими необхідно досягти позитивного ефекту розкриття потенціалу внутрішнього ринку для економічного зростання.

Поліпшення підприємницького середовища полягає у створенні сприятливої системи державного управління і належного дотримання підприємцями, органами державної влади та місцевого самоврядування вимог законодавства. Попри значну увагу науковців до окресленої тематики низка невирішених питань щодо здійснення державного управління в сучасних умовах, впливу соціальних та економічних чинників на державно-управлінські процеси потребує системних наукових досліджень та обґрунтувань.

Проблема визначення ефективності певних процесів або явищ є актуальною для економічної науки. Це питання стосується і такого складного феномену, як державне регулювання підприємництва. Дослідження ефективності державного регулювання витрат підприємництва має на меті формування такої системи впливу на підприємницьку активність, яка б стала б

доцільним механізмом визначення міри втручання держави у діяльність підприємницького сектора.

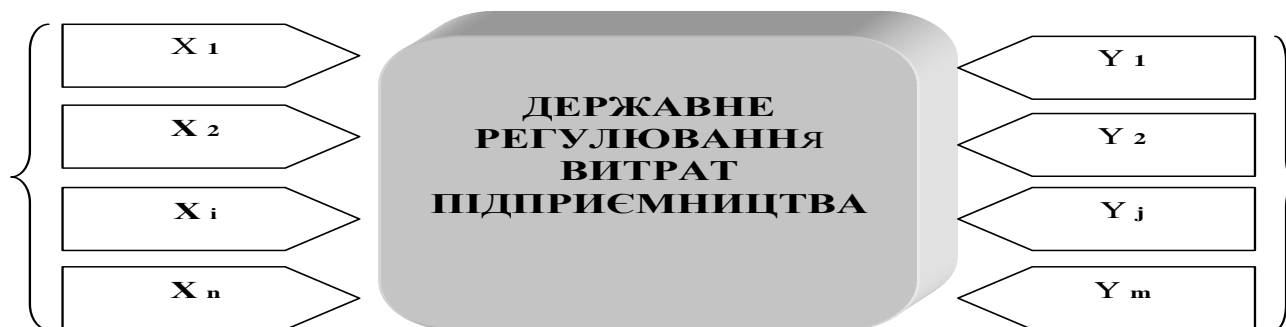


Рис. 4.4. Модельне представлення державного регулювання витрат підприємництва [13,с.270]

Оптимізація системи державного регулювання підприємництва, на наше переконання, можлива на основі формалізації названого феномену шляхом визначення критеріїв ефективності системи державного регулювання витрат підприємництва, показників в межах обраних критеріїв, а також факторів в межах елементів системи, які найбільше впливають на її ефективність. Критеріями системної ефективності державного регулювання витрат підприємництва вважаємо: рівень розвитку великого підприємництва, яке є основою структурної політики економічного розвитку та стрижнем національної економіки та рівень розвитку малого та середнього підприємництва – бази існування середнього класу.

Ефективність системи державного регулювання витрат підприємництва, враховуючи визначені критерії, відображається за допомогою певних показників. Ними, на нашу думку, є: y_1 – частка обсягів реалізованої продукції, робіт, послуг великими підприємствами у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг (%), y_2 – частка зайнятих на малих підприємствах у загальній чисельності зайнятих (%) та y_3 – частка малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств (%). Перші два показники є якісними і показують вклад груп підприємств в економіку, останній – кількісним і

відображає наявність підґрунтя взаємодії суб'єктів на ринковій основі [13,с.270].

Факторами, які діють в межах її елементів, визначені: в прогнозуванні, плануванні й програмуванні соціально-економічного розвитку – частка фактичного фінансування у запланованому обсязі фінансування однієї з державних програм відповідного спрямування – «Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» (x_1), обраної за відсутності комплексної програми розвитку і великого, і середнього підприємництва; частка конкурентних ринків у загальній кількості загальнодержавних і регіональних ринків (x_2) як результуючий фактор діяльності держави з оптимізації конкурентної взаємодії суб'єктів господарювання в межах антимонопольно-конкурентної політики; частка підприємств, що займаються інноваціями, у загальній кількості промислових підприємств (x_3), яка характеризує рівень інноваційної діяльності підприємницького сектора в межах інноваційної політики та стимулювання НДДКР; ставка податку на додану вартість (x_4) у рамках податкової політики; частка кредитів в інвестиційну діяльність у загальній кількості кредитних вкладень в економіку (x_5), яка відображає ефективність впливу держави на підприємництво в межах інвестиційної політики і розвитку ринкової інфраструктури та частка нормативно-правових актів, які проходять публічне обговорення, у загальній кількості нормативно-правових актів, що ініціюються до прийняття (x_6), яка визначає рівень реалізації регуляторної політики. У напрямі реалізації власного теоретико-методичного підходу до оцінки ефективності системи державного регулювання підприємництва визначені обмеження параметрів оптимізації, якими взято мінімальні і максимальні фактичні значення обраних показників ефективності системи державного регулювання підприємництва в країнах ЄС за 2015 р.[1] (табл.4.5).

Обмеження за параметрами оптимізації [13,с.271]

Вихідні змінні	Мінімум	Максимум
частка обсягів реалізованої продукції, робіт, послуг великих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг (y_1 , %)	48	53
частка зайнятих на малих підприємствах у загальній чисельності зайнятих (y_2 , %)	39	69
частка малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств (y_3 , %)	99	99,9

На основі експертного оцінювання взаємозв'язків вхідних і вихідних змінних – факторів впливу і показників ефективності державного регулювання підприємництва – отримано зведену матрицю відповідей експертів. Перевірку узгодженості їх думок здійснено із використанням коефіцієнту конкордації, істотність якого підтвердилась за допомогою критерію Пірсона, що дало підставу стверджувати про достатню репрезентативність здійснюваної оптимізації. Використання узагальненого критерію оптимізації – функції бажаності Харінгтона дало змогу обрати за допомогою гістограм значення показників (y_j), які відповідають високій ефективності системи державного регулювання підприємництва, та визначити оптимальні рівні факторів (x_i), діапазон яких представлений у табл. 4.6

Рівні факторів впливу, що відповідають високій ефективності системи державного регулювання підприємництва в Україні [13,с.272]

Фактори впливу на ефективність системи державного регулювання підприємництва в Україні	Діапазон рівнів	
	Від	До
частка фактичного фінансування державою “Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” у запланованому обсязі фінансування (x_1 , %)	90	100
частка конкурентних ринків у загальній кількості загальнодержавних і регіональних ринків (x_2 , %)	60	75
частка підприємств, що займаються інноваціями, у загальній кількості промислових підприємств (x_3 , %)	50	75
ставка податку на додану вартість (x_4 , %)	9	18
частка кредитів в інвестиційну діяльність у загальній кількості кредитних вкладень в економіку (x_5 , %)	45	65
частка нормативно-правових актів, що проходять публічне обговорення, у загальній кількості нормативно-правових актів, що ініціюються до прийняття (x_6 , %)	94	100

З огляду на зміст та цільові функції застосованої оптимізації можна зробити висновок, що за умов дотримання даних рівнів означених факторів досягається високий рівень ефективності системи державного регулювання підприємництва, який забезпечує розвиток великого підприємництва як основи структурної політики економічного розвитку і стрижня національної економіки, та малого і середнього підприємництва – бази існування середнього класу.

На думку Л.О. Шкварчук [276,с.23] оцінювання ефективності державного регулювання економічних процесів можна проводити з використанням показників вагомості елементів вигод і витрат. Для цього кожному елементу вигод на основі методу експертних оцінок необхідно присвоїти коефіцієнт вагомості таким чином, щоб загальна сума зазначених коефіцієнтів для елементів становила 1. Відповідні дослідження необхідно провести й щодо елементів витрат. У підсумку експертного дослідження повинна виконуватись рівність:

$$\sum_{Кв} ВИГ_i = \sum_{Кв} ВТР_i = 1 \quad (1.1)$$

У табл.4.7 подані пропоновані коефіцієнти вагомості елементів витрат і вигод, пов'язаних, наприклад, із державним регулювання цін на продовольчу продукцію. Перевагу у присвоєнні вищих коефіцієнтів вагомості доцільно надавати тим елементам вигод і витрат, які сприяють підвищенню принципу справедливого розподілу в суспільстві над принципом ефективного розподілу. Така позиція ґрунтується на моделі регулювання Стиглера–Пельцмана, яка визначає, що регулювання, найімовірніше, буде зміщене в бік тих зацікавлених груп, які краще організовані (і, отже, здатні результативно забезпечити необхідну політичну підтримку) й отримують більшу вигоду від ухвалення сприятливого законодавства [11,с.34].

Найкраще організованою групою суб'єктів продовольчого ринку є виробники харчових продуктів. Вони здатні отримати вигоди від регулювання шляхом можливості кращого пристосування до зовнішніх умов. Найменш

захищеною групою суб'єктів продовольчого ринку є населення, оскільки не має можливості сформувати зацікавлені групи, які визначатимуть напрямок регулювання. З цієї позиції в основу ідеології регулювання цін необхідно закладати критерій первинності забезпечення інтересів найменш захищеної групи суб'єктів продовольчого ринку – населення.

Таблиця 4.7

Коефіцієнти вагомості елементів вигод і витрат від функціонування механізму регулювання цін на продовольчому ринку [276,с.24]

Вигоди		Витрати	
елемент	Кваг	елемент	Кваг
зростання показника енергетичної цінності споживання вище від порогового значення	0,3	фінансові ресурси, які виділяються безповоротно з бюджету	0,5
зменшення частки витрат, що використовуються населенням на продовольче споживання	0,2	недоотримання прибутків виробниками продовольчої продукції	0,2
зростання доходів населення від створення нових робочих місць	0,3	додаткові витрати населення на споживання харчових продуктів за цінами, вищими від рівноважних	0,3
збільшення відрахувань до бюджетних та позабюджетних фондів	0,2		

Держава повинна втручатися в діяльність ринку тільки в тому випадку, коли вигоди від застосованих заходів перевищують витрати. Не існує простого «діагностичного інструмента», який дає можливість із впевненістю говорити про перевищення вигод від втручання над витратами за цілою низкою проблем.

Емпірично ж дослідження дає змогу аналітику визначити конкретні витрати для кожного окремого випадку.

Враховуючи це, вважаємо, що приймати рішення на користь використання того чи іншого методу регулювання цін доцільно лише у разі, якщо виконуються нерівності:

$$\begin{cases} K_{\text{виг}} \geq 0,3 \\ ЧВ > 0 \end{cases} \quad (2)$$

Державне регулювання можна вважати ефективним у разі, якщо чисті вигоди (ЧВ) від його застосування (різниця між коефіцієнтом вагомості вигод і витрат) є позитивними, а сумарна вагомість елементів вигод від застосування конкретних методів регулювання є більшою (рівною) за 0,3.

Якщо ж достатньо об'єктивно оцінити вигоди і витрати застосування конкретного методу регулювання неможливо, потрібно обмежити використання прямих методів регулювання економіки, тобто приймається рішення про дерегуляцію цін, тоді величина витрат піддається строго математичному розрахунку, що дозволяє зіставити її з аналогічним показником вигод. Такий висновок збігається із поглядами вчених про те, що «там, де не вистачає об'єктивних даних, слід, як правило, утримуватись від надмірного державного втручання» [276,с.24]. Тому державна регуляторна політика буде забезпечувати досягнення стратегічних цілей суспільства лише у тому випадку, якщо рішення щодо застосування окремих її елементів ґрунтуватимуться на розрахунку доцільності, зокрема показників ефективності застосування конкретних методів регулювання економічних процесів. Одним із шляхів вирішення проблеми числових розрахунків відповідних показників є використання теорії ігор у поєднанні із підходом оцінювання на основі співставлення вигод і витрат. Комплекс пропонованих заходів оцінювання є гнучким та адаптивним, що визначає можливість його застосування для аналізу будь-якої системи прийняття регуляторних рішень.

Низька ефективність вітчизняної системи державного регулювання підприємництва, згідно нашого припущення, обумовлюється рівнями факторів

впливу. Порівнюючи отримані оптимальні рівні факторів впливу на систему державного регулювання підприємництва, які відповідають обраним параметрам оптимізації, зазначимо, що в цілому реальні їх рівні в Україні не відповідають ні результатам моделювання, ні практиці розвинутих країн світу. Щодо першого фактору впливу, то в умовах постійної недостатності фінансових ресурсів головною проблемою економічної дійсності є їх хронічне недофінансування, оскільки планові і фактичні показники різняться в бік зменшення останніх. Частка профінансованих грошових ресурсів із загального обсягу запланованих коштів – це на фінансування «Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні».

По-перше, визначаючи змістовні характеристики та напрями механізму державного регулювання витрат підприємницької діяльності, важливо здійснити «творче руйнування» стереотипу стосовно суперечності між економічною ефективністю і соціальною справедливістю, тобто соціальною складовою у діяльності приватних фірм. Під час останньої фінансово-економічної кризи особливо чітко проявились стійкі конкурентні переваги фірм, які сполучають мету максимізації ринкової цінності для збільшення прибутку з метою максимізації соціальної цінності – вирішення гострих суспільних потреб, що у підсумку забезпечує успіх фірми як в економічному, так і в соціальному ракурсах. Саме ці якості підприємницької діяльності, що відображають пристосування капіталізму до нових реалій економічного життя, суттєві зміни в базисних відносинах, необхідно підтримувати і заохочувати заходами державного регулювання підприємницької діяльності в Україні.

По-друге, в умовах надзвичайно складної ситуації у вітчизняній економіці, урізання більшості видатків державного бюджету, зокрема соціальних видатків, важливо державне регулювання витрат підприємницької діяльності зосередити на її спрямуванні до прогресивної структурної перебудови економіки як в галузевому аспекті, так і в аспектах зростання частки інноваційного, соціально орієнтованого підприємництва у виробництві ВВП та чисельності зайнятих. Це регулювання має здійснюватись у двох

напрямах: виконання регулюючих функцій держави як політичного і як економічного інститутів. У першому випадку мова йде про використання політичної влади, правових елементів механізму державного регулювання витрат для підтримки і розвитку підприємництва з соціально важливими якостями, в другому випадку – про використання економічної влади, економічних елементів механізму державного регулювання витрат для створення необхідної виробничої і соціальної інфраструктури, суспільних благ як умови розвитку цивілізованого підприємництва.

По-третє, з урахуванням рекомендацій дослідників державного впливу витрат на підприємницьку діяльність в Україні, інноваційних і соціальних якостей підприємництва важливо розробити чіткі критерії оцінки цих якостей як передумови особливої уваги держави до цієї діяльності, застосувати прямі і непрямі методи підтримки та заохочення підприємництва з соціально важливими якостями (в рамках угоди про членство України у ВТО).

По-четверте, ефективність механізму державного регулювання витрат підприємницької діяльності в Україні, його сприяння прояву прогресивних тенденцій економічного розвитку залежатиме від ступеню успішності боротьби з корупцією і встановлення режиму громадянського контролю за всіма стадіями розробки, втілення і моніторингу наслідків такого регулювання.

Отже, в результаті дослідження рівнів та факторів впливу, що відповідають високій ефективності системи державного регулювання підприємництва в Україні, можна дійти висновку, що хоча база існування ринкового середовища в країні на даний час створена, якісна компонента розвитку вітчизняного великого, середнього та малого підприємництва не відповідає оптимуму, а отже, низькою є ефективність визначеної системи. Такий стан речей обумовлюється відсутністю оптимальних рівнів факторів впливу і актуалізує пошук напрямів підвищення ефективності системи державного регулювання підприємництва в Україні, що буде предметом наших подальших досліджень.

4.4. Формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва

Сучасна макроекономічна ситуація обумовила необхідність формування національної системи регулювання економічної безпеки підприємництва. Адже нинішній стан, в якому опинилося національне господарство України, пояснюється як політичною, так і економічною нестабільністю, що супроводжується частими змінами цілей макроекономічної політики, ускладнюється недосконалістю правового забезпечення підприємницької діяльності. Існуючі умови перетворили такий структуроутворюючий сектор національної економіки, як підприємництво, на сферу діяльності, що існує в небезпечному середовищі.

В умовах, що склалися, все більшої актуальності набуває проблема регулювання економічної безпеки підприємництва як визначального сектора національної економіки, котрий виконує соціально-економічні функції.

Для формування ефективної системи регулювання економічною безпекою підприємництва слід визначити низку окремих передумов:

1. Система регулювання економічної безпеки підприємництва може трактуватися як типова модель та виступити шаблоном для побудови базової моделі для конкретного сектора економіки, регіону та національної економіки. Однак, тільки за умов врахування специфічних галузевих та регіональних особливостей розвитку.

2. Система регулювання економічною безпекою підприємництва може функціонувати як окремий елемент в загальній структурі економічної безпеки галузі, регіону, сектора, національної економіки.

3. Система регулювання економічної безпеки підприємництва має включати функціональні складові, організаційні структури та ресурси, що сформовані на основі сучасних наукових досягнень в сфері безпеки підприємництва.

Економічна безпека підприємництва є складовою частиною національної системи економічної безпеки та характеризується тим, що забезпечує

ефективну діяльність підприємництва щодо протидії зовнішнім та внутрішнім впливам та загрозам, сприяє захисту економічних інтересів підприємництва та створює безпечні умови функціонування підприємництва на рівні нормативно визначених показників.



Рис. 4.5. Структура національної системи економічної безпеки підприємництва

Джерело: розробка автора

Оскільки економічна безпека підприємництва є складовою частиною національної економічної безпеки, то, на наш погляд, в якості її функціональних складових слід виділяти всі складові національної економічної безпеки, що здійснюють системний вплив на процес її забезпечення.

У наукових дослідженнях М.М. Єрмошенко та Е.А. Олейникова розглядаються такі складові економічної безпеки, як: інтелектуально-кадрова, фінансова, техніко-технологічна, політико-правова, екологічна, інформаційна та силова складові економічної безпеки підприємництва [83,с.263].

У своїх працях Г.А. Пастернак-Таранушенко здійснює більш детальну класифікацію складових економічної безпеки підприємництва, а саме: демографічну, екологічну, продовольчу, військову, ресурсну, прісноводну,

енергетичну, цінову, фінансово-грошову, політичну, соціальну, кримінальну, медичну та інформаційну складові [201].

Проте, окрім окреслених провідними науковцями складових економічної безпеки підприємництва, на нашу думку, слід враховувати також секторальні, галузеві та регіональні складові. Адже основною метою формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва є забезпечення його ефективного функціонування та нівелювання (убезпечення) ймовірних загроз та ризиків.

Економічна безпека підприємництва, незалежно від рівнів економічних відносин, трактується як здатність комплексної та узагальненої системи безпеки реалізувати можливості щодо її гарантування та забезпечення. Тому, в умовах економічних перетворень в Україні, постійних змін в економічній і політичній ситуації, актуальність формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва зростає. Особливо зростає потреба у створенні ефективних систем та механізмів регулювання економічної безпеки підприємства. Для цього необхідний інтенсивний розвиток теоретичних, методологічних, методичних та правових основ забезпечення економічної безпеки цього структуроутворюючого сектора економіки.

Відповідно, систему економічної безпеки підприємства слід ідентифікувати як складовий елемент комплексної національної економічної безпеки, як об'єкт державного макроекономічного регулювання. З іншого боку, система регулювання економічної безпеки підприємства виступає суб'єктом національної економічної безпеки, тим самим автоматично забезпечуючи безпеку такого структурного елемента економіки, як підприємство.

За таких умов для формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємства варто враховувати такі чинники:

- 1) циклічність у розвитку вітчизняної економіки;
- 2) особливості трансформаційних процесів;
- 3) комплексність у використанні підходів при виборі векторів розвитку.

Від врахування перерахованих чинників залежить вибір інструментів, методик і моделей регулювання економічної безпеки підприємництва, що в умовах невизначеності зовнішнього середовища надає змогу визначити перспективи формування ефективної системи, зважаючи на ризики [30,с.215].

Для побудови ефективної системи економічної безпеки підприємництва перевага повинна віддаватися стратегічному підходу. Вибір стратегічного підходу зроблений не випадково. Справа в тому, що розуміння стратегічної природи вибудовування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва екзистенціонує до реального оцінювання існуючих очікувань та надає змогу вибудувати адекватну відповідь на ці сподівання.

Тому перед національною системою постає завдання не точкового впровадження регулюючих елементів, а побудови та розгортання цілої системи регулювання економічної безпеки підприємництва, що є невід'ємною частиною комплексної національної економічної безпеки.



Рис. 4.6. Система регулювання економічної безпеки підприємства

Як бачимо з рисунка 4.6, для формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва необхідно спершу встановити структурні елементи цієї системи, відштовхуючись від класичного розуміння поняття «система». З давньогрецької мови «σύστημα» (сполучення): система – це множина взаємопов'язаних та розташованих елементів, відокремлена від середовища і яка взаємодіє з ним, як ціле» [80, с.569].

Зважаючи на це, розкриємо основні структурні елементи системи регулювання економічної безпеки підприємництва.



Рис.4.7. Структурні елементи системи регулювання економічної безпеки підприємництва

Джерело: розробка автора

Система регулювання економічної безпеки підприємництва включає також певний комплекс інструментів, що уможливають здійснення цього регулювання на різних рівнях державного управління.

На наше переконання, весь комплекс визначених інструментів доцільно згрупувати за інститутами державного та ринкового регулювання економічної безпеки підприємництва (рис.4.8)



Рис. 4.8. Комплекс інструментів, що забезпечують регулювання економічної безпеки підприємництва

Джерело: розробка автора

Як ми вже зазначали, необхідність формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва пояснюється соціально-економічним призначенням цього сектора економіки та його розмірами.

Для України актуальність підвищення ефективності системи регулювання економічної безпеки підприємництва значно зростає в зв'язку з посиленням процесу інтеграції до європейського економічного простору та недосконалістю і низькою результативністю державної політики в цій сфері.

Побудова ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва має відбуватися на різних рівнях ієрархії системи регулювання економіки з урахуванням галузевих відмінностей.



Рис. 4.9. Рівні та складові системи регулювання економічної безпеки підприємництва

Наразі в Україні центральним органом виконавчої влади, що здійснює державну політику розвитку підприємництва, є Державна регуляторна служба України [297] та низка недержавних структур. Серед недержавних структур слід виділити такі громадські організації, як: «Спілка українських підприємців», «Український Союз промисловців та підприємців», «Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України», «Антирейдерський Союз України», численні регіональні відділення спілок підприємців, а також система підприємств, установ та організацій, які утворені для надання підтримки стосовно безпеки підприємництва у фінансовій, матеріально-технічній, інформаційній, науково-технологічній, консультативній, маркетинговій, кадровій, освітній сферах.

Проте, незважаючи на всю різноманітність недержавних структур та наявність відповідного державного органу, система регулювання економічної безпеки підприємництва є недосконалою та неефективною. Вказане твердження доводиться наступними фактами:

1. Відсутність реальних механізмів регулювання економічної безпеки підприємництва. Цей факт ускладнюється тим, що відсутня, в першу чергу, національна стратегія економічної безпеки підприємництва, складовою частиною котрої мала б стати система регулювання економічної безпеки підприємництва.

2. Недостатність кадрового забезпечення та владних повноважень центрального органу виконавчої влади – Державної регуляторної служби України та недержавних структур на регіональному та місцевому рівнях стосовно регулювання економічної безпеки підприємництва.

3. Недостатність фінансового забезпечення системи регулювання економічної безпеки підприємництва, оскільки оплата заходів щодо підтримки підприємництва здійснюється з допомогою бюджетної системи. А інституційна база національної бюджетної системи побудована за принципом централізації та за своєю сутністю не є орієнтованою на таке фінансування.

4. Організаційна незабезпеченість системи регулювання економічної безпеки підприємництва стосовно дозвільної системи, антимонопольної політики, ліцензування, нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності та дерегуляції господарської діяльності, захисту прав інвесторів.

5. Недосконалість системи ліцензування та надання дозволів за рахунок присутності внутрішніх колізій та неузгодженостей в Законі України «Про ліцензування видів господарської діяльності». Так, наприклад, 50% від загальної кількості скарг, що надійшли до експертно-апеляційної ради, виявилися обґрунтованими. У 2015 році найбільша кількість скарг суб'єктів господарювання надійшла на дії Державної архітектурно-будівельної інспекції України – 12 одиниць, 11 (тобто 90%) були обґрунтованими [298].

6. Відсутність основ захисту підприємництва від економічної злочинності та організованих правопорушень в економічній сфері, зокрема: кримінально-правових, процесуальних, фінансово-фіскальних засобів.

7. Недотримання експертизи або погодження проектів нормативно-правових актів у сфері державного регулювання підприємництва. Зокрема, в 2015 році 40% з 479 проектів, котрі надійшли до місцевих органів виконавчої влади, не відповідали принципам державної регуляторної політики. Серед центральних органів виконавчої влади продовжують порушувати принцип прозорості такі органи: Мінагрополітики, ДСНС, Мінприроди, Мінекономрозвитку, Міненерговугілля, Мінінфраструктури, Мінкультури, Фонд держмайна, Міноборони, Мінфін, Мінсоцполітики, ДФС, Мін'юст, Держатомрегулювання, НКРЕКП, НКРЗІ [3].

8. Таргетування державою світового досвіду у сфері боротьби з криміналізацією економіки шляхом розробки і реалізації нормативно-правових засад.

9. Наявність значної частки тіньових схем та операцій, що негативно впливає на загальний стан економічної безпеки підприємництва.

10. Відсутність у недержавних структур та регіональних відділень спілок підприємців, а також існуючих суб'єктів інфраструктури стосовно надання

підтримки безпеки підприємництва, інструментів впливу на рішення органів державного та місцевого управління.

11. Низька якість інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємництва.

Для подолання наведених вище негативних аспектів у регулюванні економічної безпеки підприємництва в Україні вважаємо доцільним визначити перелік конкретних заходів. Їх реалізація в системі визначеної державної політики регулювання економічної безпеки підприємництва має відбуватися за напрямками, що визначені в таблиці 4.8

Таблиця 4.8

Напрями реалізації заходів державної політики регулювання економічної безпеки підприємництва в Україні

Напрями регулювання	Заходи державної політики регулювання економічної безпеки підприємництва за напрямом діяльності
Макроекономічні характеристики підприємництва	а) зростання основних кількісних та якісних показників розвитку підприємництва; б) спрощення дозвільної системи; в) зниження рівня тінізації і монополізації економіки; г) посилення кримінальної та адміністративної відповідальності за протиправні та дискримінаційні дії щодо суб'єктів підприємництва.
Фінансова безпека підприємництва	а) фінансове сприяння підприємству (державні інвестиції, державно-приватні банки, фінансова кооперація тощо); б) зниження рівня податкового навантаження.
Експортний потенціал підприємництва	а) спрощення правил та процедури експорту вітчизняних товарів до країн ЄС та СНД; б) розширення квот на експорт українських товарів; в) спрощення системи відшкодування ПДВ експортерам.
Інвестиційне середовище підприємництва	а) за рахунок державних гарантій підвищення рівня захищеності інтересів інвесторів; б) вдосконалення системи стимулювання інвестицій в основний капітал за рахунок податкових пільг.

Інноваційність підприємництва	а) забезпечення умов для прискорення модернізації техніко-технологічної бази підприємств; б) вдосконалення системи стимулювання інноваційної активності підприємництва; в) посилення системи захисту права власності та ін.
Виробнича складова підприємництва	а) підвищення економічної ефективності виробництва і використання ресурсів; б) зниження ресурсо - та енергомісткості виробництва; в) забезпечення рівноправного доступу підприємств до національних ресурсів, державних закупівель, майна тощо; г) управління витратами.

Таким чином, регулювання економічної безпеки підприємництва потребує негайного формування ефективної системи. До переваг від імплементації запропонованої системи регулювання економічної безпеки підприємництва слід віднести:

- 1) зведення до мінімального рівня наслідків від негативних змін;
- 2) зведення до мінімуму факторів невизначеності в майбутньому;
- 3) виявлення, врахування та визначення міри впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що формують зміни на економічну безпеку підприємництва;
- 4) отримання підґрунтя для прийняття стратегічних і тактичних рішень;
- 5) підвищення керованості системою та поява можливості порівняння різних методик спонукання та контролю за реалізацією різноманітних стратегій забезпечення економічної безпеки підприємництва.

Також невід'ємною складовою ефективною системи регулювання економічної безпеки підприємництва ми вважаємо систему контролю та коригування заходів, які необхідно реалізувати для досягнення визначених мети та завдань. Щодо системи регулювання економічної безпеки підприємництва, то найбільш дійовим та ефективним є запровадження

практики моніторингу стану економічної безпеки підприємництва на всіх рівнях. Такий моніторинг має сконцентруватися на вектороутворюючих та ключових показниках, котрі спрямовані на:

а) визначення рівня та динаміки індикаторів функціональних складових та інтегрального показника економічної безпеки підприємництва;

б) оцінку ефективності реалізованих заходів державного регулювання економічної безпеки підприємництва;

в) аналіз факторів впливу на зміну індикаторів економічної безпеки підприємництва, у тому числі за регіональним та галузевим розподілом.

Здійснення моніторингу надасть змогу не лише визначати ефективність системи регулювання економічної безпеки підприємництва та вжитих в її рамках заходів, але й своєчасно вносити корективи, котрих потребує підприємство, зважаючи на зовнішні впливи та внутрішній стан.

ВИСНОВКИ

Сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки переконливо доводять необхідність серйозного осмислення концептуальних проблем її генезису та знаходження оптимальної участі держави в регулюванні процесів формування витрат підприємницького сектора. Стратегічне значення активізації державного регулювання витрат підприємницької діяльності в умовах слабкості, інверсійності та реформованості ринкових відносин пов'язане зі значними можливостями й потребами підприємництва у здійсненні реструктуризації економіки, створенні ефективного конкурентного середовища, активізації інноваційних процесів, підвищенні інвестиційної спрямованості економіки та забезпеченні довгострокового соціально-економічного зростання.

Сформована в Україні за часи незалежності модель регулювання витрат не враховує в достатній мірі особливостей господарської діяльності в конкурентному середовищі. Вирішення цієї проблеми передбачає необхідність переосмислення існуючої парадигми регулювання з орієнтацією на досвід зарубіжних країн та практику управління бізнес-процесами за участі держави. Враховуючи важливість та актуальність цієї проблематики, у проведеному дослідженні отримано такі висновки та пропозиції:

- господарська діяльність має будуватися на визначених правилах або принципах, до яких належать: свобода господарської діяльності (у межах, визначених законом); вільний рух капіталів, товарів та послуг на території держави; обмеження державного регулювання господарської діяльності, що зумовлено необхідністю

забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, прав споживачів та безпеки суспільства і держави; захист національного товаровиробника; забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання; заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини;

- проаналізувавши погляди вчених-економістів різних епох щодо розуміння підприємництва, необхідно відзначити: підприємство постійно змінювалось під впливом різних соціально-економічних чинників та потреб суспільства; характер підприємницької діяльності, етапи її розвитку і впливу на національну економіку країни залежать від об'єктивних умов, які створює суспільство; основними рисами підприємництва виділяються такі: інноваційний характер, ризикованість, оригінальний підхід до ведення справ, самостійність, ініціативність, особиста відповідальність за результати діяльності, орієнтація на одержання прибутку і задоволення соціальних потреб; більшість сучасних досліджень підприємництва присвячено висвітленню проблем зниження підприємницького ризику, а також дослідженню рушійних сил, що спричиняють розвиток підприємництва;

- вважаємо, що поняття «підприємство» найкраще характеризується сукупністю його якісних ознак, таких, як: ініціативність та самостійність, ризикованість, творчий та інноваційний характер, систематичність, цільове спрямування на отримання прибутку, юридична та соціальна відповідальність. За

методологією короткого визначення підприємництво – це особлива інноваційна, ризикова форма організації діяльності, яка у відповідних історичних та соціально-економічних умовах забезпечує суспільству необхідну динаміку. За методологією повного визначення підприємництво – ринкова, систематична, самостійна, інноваційна діяльність, яка базується на вільному виборі фізичних та юридичних осіб щодо виготовлення продукції та надання послуг, спрямована на отримання доходу (у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах), здійснювана від свого імені, під свою матеріальну відповідальність з метою досягнення відповідних цілей. При цьому, підприємництво передбачає матеріальну відповідальність у межах відповідної організаційно-правової форми підприємства – акціонерного товариства (публічного, приватного), державного, товариства з обмеженою, додатковою, повною відповідальністю, командитного товариства, індивідуального приватного підприємства, кооперативу тощо. Основними цілями підприємництва є такі: стійкий, стабільний розвиток в країні; досягнення успіху; забезпечення високого престижу на ринку і у суспільстві;

- за умови максимального взяття до уваги економічної сутності підприємництва, назвемо такі його головні соціально-економічні функції, які виділяли видатні економісти класики: об'єднання факторів виробництва (К. Маркс, Ж.Б. Сей); маркетинг та інновації (П. Друкер); введення інновацій (Й. Шумпетер, А. Маршалл); несення ризику (Р. Кантильйон, А. Сміт, Ф. Найт); координування факторів виробництва (Дж.Б. Кларк); ефект господарювання (Д. Рікардо); забезпечення тенденцій до рівноваги (І. Кірцнер); реалізація

здібностей (Ф. Гайєк); нововведення та ризик (К.Р. Макконнелл, С.Л Брю); цілеспрямованість на знаходження нових можливостей у виробництві та суспільстві (Л. Мізес);

- проаналізувавши в історичному ракурсі дослідження різних авторів, які пов'язані із визначенням сутності підприємницької діяльності, ми дійшли висновків: підприємництво як форма господарювання постійно змінювалось під впливом різних соціально-економічних чинників і потреб суспільства; характер підприємницької діяльності, етапи її розвитку і вплив на національну економіку країни залежать від об'єктивних умов, які створює суспільство; цивілізовані країни світу надають великої уваги розвитку підприємницької діяльності, створюючи для цього структури управління, підтримки та сприяння найбільш доцільними з точки зору держави методами; більшість сучасних досліджень підприємництва присвячена висвітленню проблем, зниження підприємницького ризику, а також дослідженню рушійних сил, що спонукають людину братись за ризиковану справу, розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності підприємництва;

- проведений аналіз концептуальних підходів до визначення суті підприємництва як особливого виду діяльності дозволяє стверджувати: поки що не розроблено чітких методологічних засад щодо вивчення підприємництва як предмета та об'єкта економіко-теоретичного дослідження. В цьому зв'язку потреба в науковому осмисленні практики підприємництва стає дедалі актуальнішою. Аналіз зарубіжної і вітчизняної літератури з теорії та практики підприємництва показує, що визначаючи його економічну суть,

доцільно відштовхуватись від характеристики категорії «підприємець»;

- для становлення та розвитку вітчизняного підприємництва характерна сукупність таких умов та чинників, які мали різний вплив. За авторським підходом виділимо такі групи: перша – це базові інститути відкритої ринкової економіки. Сюди ми відносимо: інститут приватної власності, інститут конкуренції, інститут вільного підприємництва; друга група – це державні, приватні, громадські організації, установи, об'єднання, які обслуговують інтереси суб'єктів підприємництва й забезпечують їхню діяльність, сприяючи підвищенню її ефективності (власне вони формують ринкову інфраструктуру підприємництва), третя група – це інститут права, корупції, довіри, культури;

- проведений аналіз сукупності чинників, які впливають на розвиток підприємництва дає підстави стверджувати, що в Україні відбулися певні інституційні зміни, які визначили побудову сучасного підприємництва. Для подальшого успішного розвитку вітчизняного підприємництва необхідно здійснювати правовий, фінансовий, законодавчий захист національних підприємств, стимулювати їх експортну діяльність;

- економічне розуміння витрат базується на проблемі обмеженості ресурсів і можливості їхнього альтернативного використання. Застосування ресурсів у одному виробничому процесі виключає можливість їхнього використання за іншим призначенням. Тому, вибір конкретних ресурсів для виробництва якогось товару означає неможливість виробництва альтернативного товару.

Економічні витрати будь-якого ресурсу, що застосовується у виробничому процесі, рівні його цінності при найкращому з усіх можливих варіантів використання;

- можна виокремити п'ять етапів розвитку знань про витрати: *перший етап* – необхідність відстежування, обліку та контролю витрат на господарському та державному рівнях, була обумовлена господарськими потребами та виникла у Стародавньому світі (XXVII – IV ст. до н.е.); *другий етап* – у Греції (III ст. до н.е.) було покладено початок основам складання фінансової звітності, яка ґрунтувалась на паралельному відображенні доходів та витрат від різних видів діяльності; *третій етап* – в економічній науці виникли дві основні теорії, в основі яких перебуває показник витрат: трудова теорія вартості та теорія граничної корисності. Всі інші теорії того періоду буди модифікаціями цих двох теорій.

Засновником трудової теорії вартості вважають В. Петті та П. Буагільбера. В. Петті підійшов до проблеми визначення вартості з позиції пропорційного обміну, що визначається витратами праці на виробництво товарів та залежить від її продуктивності в різних галузях. В подальшому трудова теорія вартості отримала свій розвиток в працях класиків політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Зокрема, А. Сміт сформулював три концепції, відповідно до яких вартість визначається, як витрачена на виробництво товару праця; праця, що купується, тобто кількість чужої праці, яку товаровиробник може отримати в обмін на власну працю; сума доходів (заробітна плата, прибуток, рента); *четвертий етап* –

характеризується використанням математичних методів у теорії витрат.

На початку ХХ ст. неокласики сформували виробничу функцію, основна ідея якої полягала у тому, що економіка функціонує за принципом порівняння витрат та результатів. Є. Слуцький у своїй роботі «Теория предельной полезности» (1910 р.) за допомогою математичного апарату, використовуючи граничні величини, показав взаємодію теорії витрат виробництва і теорії попиту та пропозиції. На даному етапі витрати розглядаються як комплекс матеріальних та грошових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства і є основою для здійснення калькулювання собівартості продукції; *п'ятий етап* – сучасна економічна література має різні трактування поняття «витрати», але його зміст залишається недостатньо розкритим, тому провідні вчені-економісти та молоді вчені з'ясовують його економічну суть та обґрунтовують єдиний підхід до тлумачення. Дати однозначне визначення категорії «витрати» складно, оскільки вона стосується багатьох процесів (виробництва, споживання, обміну, обігу, нагромадження), а також є об'єктом обліку, контролю, аналізу, планування та управління. Суперечки виникають через те, що вона означає, коли та як вживати терміни «витрати», «затрати», «витрати на виробництво», «затрати на виробництво»;

- провівши аналіз вживання терміну «витрати» у словниках та енциклопедичних виданнях, монографіях, підручниках, наукових статтях з обліку, аналізу та контролю витрат, ми виділили чотири групи визначання цього терміну: 1) витрати, визначені в законодавчо-

нормативній базі, як на рівні держави, так і міжнародних стандартів; 2) поняття витрат, сформульовані політекономістами та економістами; 3) визначення витрат з точки зору фінансового обліку; 4) визначення витрат для управлінського обліку (менеджерів у сфері витрат). На нашу думку, філософія формування витрат впливає на всі сфери діяльності підприємства і, передусім, на його фінансову та облікову системи. Адже структура витрат визначає структуру основного і оборотного капіталів, обсяги потреб у фінансових ресурсах і форми фінансування. Водночас визначені теорією витрат пропорції створюють основу для обліковування, планування і прогнозування витрат. У методологічному плані важливо розмежовувати виявляючу і формуючу функції теорії витрат. Сутність виявляючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб виявляти та систематизувати чинники формування витрат. Водночас сутність формуючої функції теорії витрат полягає у тому, щоб визначити таке поєднання факторів впливу на витрати, яке забезпечить оптимальне вирішення поставленого завдання;

- витрати підприємництва або економічні витрати як базову категорію економічної науки і бізнесу необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх мінімізації. Дослідження показало, що пряма залежність між збитковістю підприємств і формою їх власності відсутня. Просто деякі державні підприємства мають пільги, а приватні – більшу свободу дій і кращу можливість приховувати свої прибутки;

- реалізація державного регулювання розвитку підприємництва здійснюється з допомогою різноманіття видів, методів та інструментів. Правильне застосування методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу держави на поведінку суб'єктів підприємництва з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей. Державне регулювання витрат підприємницького сектора є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора.

- основні напрями непрямого державного регулювання витрат підприємництва в Україні повинні бути такими: прогнозовані закупки товарів і послуг; податкова політика – встановлення податкових ставок та бази оподаткування; тарифна політика – встановлення тарифів на користування електроенергією і деякими комунікаційними послугами;

- політика державного регулювання витрат підприємництва має формуватися на принципах забезпечення пріоритетності країни на міжнародних ринках, вирішення важливих соціальних проблем суспільства, зростання добробуту населення. Нами запропоновано вплив державного регулювання витрат підприємницького сектора та їх класифікацію, яка проявляється у різноманітних видах, формах,

методах та інструментах а саме: тарифне регулювання; економічне регулювання, організаційно-інформаційне регулювання; нормативно-правове регулювання;

- дослідження умов розвитку регулювання витрат підприємництва свідчить про їх важливість та активну роль інститутів та інституціонального середовища в економічному розвитку країни. Виділення та систематизація інституціональних умов розвитку регулювання витрат підприємництва на макроекономічному рівні дає можливість виділити проблемні напрями інституціональних перетворень. Тому що всі дослідники, котрі займаються цією проблематикою, заявляють про їх наявність. Ми ж у процесі нашого дослідження розкриваємо всю повноту формальних та неформальних взаємовідносини між суб'єктами підприємництва і державою, в результаті яких утворилася ціла низка так званих «інституційних пасток», що нівелює підтримку пріоритетних видів економічної діяльності, інформаційну прозорість та забезпечення правового захисту підприємництва;

- впровадження практики видів державного регулювання витрат підприємництва має сприяти створенню системи ефективного державного управління. Однак сьогодні Україна до цього повною мірою не готова. Адже міністерства та відомства не завжди до кінця розуміють суть державного регулювання витрат підприємництва, що передбачає не просто реалізацію стратегії управління на підприємстві, а приведе до стабільного зростання валового внутрішнього продукту. Ця неготовність проявилася у двох аспектах – в неготовності самих державних структур до введення державного

регулювання витрат підприємництва і неготовності системи швидко адаптуватися до нововведень;

- сутність системи управління витратами підприємства окремі автори ототожнюють з питаннями точного визначення величини собівартості продукції, рівня виробничих витрат та на цій основі – пошуку шляхів їх зниження. Проте ми вважаємо, що процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалася собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які негативний вплив. Це, по-перше, а по-друге, процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точно передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства в разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану;

- характеризуючи сучасні методи управління витратами та можливість їх безпосереднього застосування на вітчизняних підприємствах, необхідно враховувати багато методологічних та практичних аспектів їх використання, оскільки пряме копіювання та використання окремих з них показує їх неефективність при досягненні запланованих цілей. Також сучасні методи управління витратами характеризуються наявністю кількох засобів використання окремого методу, як у межах підприємства, так і галузі. На нашу думку, це зумовлено наявністю, появою та зміною широкого кола внутрішніх чинників (технологій, способів виробництва і т.п.) та чинників зовнішнього середовища, що вимагає від процесу управління витратами мобільності, гнучкості, здатності

самозмінюватись та визначати найоптимальніші методи, які стають запорукою зменшення витрат та оптимізації використання ресурсів;

- проведений аналіз сучасних методів управління витратами показав, що для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання підприємств необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління витратами, а в низці випадків – до формування власної системи управління з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності підприємства;

- завданнями державного регулювання витрат підприємницького сектора є його стабілізація і розвиток, забезпечення економічної безпеки підприємництва, поліпшення соціального забезпечення населення, підтримка економічного паритету між галузями економіки, зближення рівнів доходу працівників різних галузей та сфер, захист вітчизняних товаровиробників тощо;

- наші дослідження дозволили нам виявити основні збої, які спостерігаються в системі державного регулювання витрат підприємницького сектора, що знаходиться під впливом дестабілізуючих та екстремальних макроекономічних чинників. Однак, слід зазначити, що найбільше занепокоєння у вчених і практиків викликає відсутність паритетного обміну інформацією щодо витрат між галузями економіки, наприклад, між сільським господарством та промисловістю. Спроба вирішити проблему диспаритету витрат через створення та реалізацію певного комплексу організаційно-правових механізмів, спрямованих на їх усунення, не

принесли бажаного результату. Вважаємо, що система державного регулювання витрат підприємницького сектора повинна бути більш еластичною і сполучати в собі економічні підходи і заходи адміністративного впливу з боку держави;

- оптимізація потоку витрат на рівні держави, які «лягають» в основу створення вартості продукту, що в підсумку формує ВВП, потребує державного регулювання. Вирішення цієї проблеми припускає необхідність перегляду сучасної системи управління витратами, зважаючи на сучасні методи реструктуризації бізнес-процесів, вироблених, перш за все, американською та японською практикою управління;

- з погляду методології варто акцентувати, що так само, як виробництво не існує без обігу, так і витрати виробництва не існують без витрат обігу. При цьому оптимізація витрат обігу є важливим напрямом зростання економіки і підвищення добробуту населення. Відповідно до характеру суспільної праці, зайнятої у сфері обігу, витрати обігу традиційна політекономія поділяє на чисті і додаткові. Вважаємо, що з позицій системного підходу не є правильною практика розгляду управління витратами підприємницьких структур тільки з позиції підприємства. Адже витрати є таким елементом економічної системи, які присутні завжди і скрізь, коли і де здійснюється економічна діяльність, причому будь-якого виду, на будь-якому рівні та в будь-якій сфері;

- витрати суб'єктів підприємництва або економічні витрати як базову категорію економічної науки і бізнесу необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які б підказували

дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли б їх мінімізації. Необхідно більше уваги привертати до дуже актуальної нині проблеми регіонального управління витратами підприємницьких структур. На нашу думку, важливими інструментами регіонального управління витратами ділових підприємств є: місцеві податки і збори, які включаються у склад витрат, визначення цін і тарифів на регіональні чи місцеві послуги;

- дослідження зарубіжного досвіду державного регулювання витрат підприємництва забезпечило теоретичну базу для обґрунтування та формулювання таких висновків: світовий досвід показує, що в країнах із стабільною ринковою економікою уряд, як правило, мало втручається в регулювання витрат, але повної свободи в питаннях формування цін нема, а державне їхнє регулювання в тій чи іншій мірі існує в кожній з них; ступінь, форми та масштаби державного втручання в ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни, інтенсивності інфляційних процесів, ступеня монополізації та конкуренції й інших чинників; в усіх країнах державне регулювання витратами підприємництва не є разовою дією, а відбувається постійно з чередуванням періодів його посилення та послаблення; під час кризових ситуацій, руйнування грошово-фінансових систем, значного дефіциту товарів і великого надлишку грошей в обігу державне втручання є більш жорстким та об'ємним; застосовуючи світовий досвід, Україні доцільно перейняти досвід Франції, де на законодавчому рівні виділяється невелика кількість «основних напрямів» державного регулювання витрат підприємництва, які в подальшому розбиваються на більш дрібні

програми в рамках певних напрямів; також Україні доцільно перейняти досвід Канади, де на законодавчому рівні впроваджено концепцію «ощадливого виробництва»;

- зарубіжний досвід державного регулювання витрат підприємництва надає змогу сформулювати пропозиції, які мають бути спрямовані на його адаптацію в Україну: визнати виняткове значення державного регулювання витрат підприємництва для вирішення нагальних проблем державотворення шляхом унормування відповідних критеріїв (наприклад, таких, як: прогнозований економічний ефект, позитивні соціальні наслідки, а також наявність у програмі належним чином обґрунтованих інвестиційної та інноваційної складових); необхідно акцентувати увагу та чітко зазначати вигоди, котрі отримає суспільство після досягнення задекларованих цілей. Впровадження цієї рекомендації забезпечить прозорість та гласність державного регулювання витрат підприємництва; також необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, що визначатиме державне регулювання витрат підприємництва в частині його методологічного забезпечення; розробити методичні рекомендації щодо оцінки ефективності та результативності державного регулювання витрат підприємництва. Адже, відсутність єдиної методики оцінки ефективності робить процес оцінювання формальним; проводити комплексну експертну оцінку кінцевих результатів виконання конкретної програми з державного регулювання витрат підприємництва; необхідно автоматизувати систему державного регулювання витрат підприємництва. Особливу увагу потрібно приділяти роботі інформаційних систем, а саме їх

технічним можливостям, оскільки своєчасне надання даних, необхідних для ефективного аналізу, оцінки результатів і впровадження системи звітності, є платформою для реалізації програмно-цільових підходів; важливо не лише оцінювати результати, але і ефективно управляти ними. Тобто, основний акцент необхідно зробити не стільки на вимірюванні результатів діяльності, скільки на управлінні цими результатами (дослідженні того, що необхідно зробити для підвищення ефективності діяльності). Зосередження лише на результатах як на інструменті реформи може призвести до певних спотворень і викликати негативну реакцію управлінських структур; необхідною умовою є проведення «круглих столів» та інших комунікативних заходів за участі зарубіжних експертів;

- запропонований механізм адаптації зарубіжного досвіду провадження державного регулювання витрат підприємництва враховує цілеспрямованість господарської діяльності і полягає в максимізації віддачі використаного капіталу. Задіяння саме державного регулювання витрат підприємництва приведе в підсумку до формування сучасної системи управління витратами, яка не просто прив'язана до стратегії економії на підприємстві (з одночасним скороченням витрат), а приведе до постійного зростання валового внутрішнього продукту;

- реалізація державного регулювання розвитку підприємництва здійснюється з допомогою методів та інструментів. Правильне застосування методів регулювання дає можливість досягнути відповідних результатів. Під ними розуміємо способи впливу

держави на поведінку суб'єктів підприємництва з метою створення та забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до визначених напрямів розвитку. Кожен метод знаходить своє застосування через сукупність відповідних інструментів, які є знаряддям для досягнення визначених цілей. Державне регулювання витрат підприємницького сектора є системною сукупністю взаємопов'язаних методів і засобів для здійснення заходів підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави в процесі цілеспрямованого впливу на формування витрат підприємницького сектора;

- економічні методи державного регулювання здійснюють опосередкований вплив на економічні інтереси суб'єктів підприємництва та зумовлюють їхню поведінку, при цьому не обмежують їх підприємницький вибір. Економічні методи регулювання підприємництва реалізуються за допомогою монетарних та фінансових інструментів. Вибір тих чи інших економічних інструментів залежить від ситуації в країні, розвиненості ринкових відносин та доктрини економічної політики;

- особливості регулювання витрат підприємництва у виробничій сфері полягає в тому, що з урахуванням наявності трьох методів (способів) розрахунку ВВП в системі національних рахунків, необхідно обрати той метод розрахунку, який безпосередньо залежить від витрат підприємницького сектора. Динаміка структури ВВП України визначається за розподільчим методом (за категоріями доходів), враховуючи, що базовим показником є ВВП;

- Україна є не першою країною, перед якою постає питання необхідності реформування структурного балансування витрат

підприємницького сектора. Багато держав світу тією чи іншою мірою пройшли цей шлях. У 70–80-х рр. ХХ ст. у країнах світу спостерігалась криза регулюючої функції держави. Проте, попередні наукові дослідження управлінських методологій надають змогу розкрити базові положення, відповідно до яких формуються традиційні методи регулювання витрат. До них належать: порівняння з нормативними і цільовими показниками; адекватний розподіл накладних витрат; об'єктивне визначення собівартості продукції. З метою формування постіндустріальної сервісної економіки необхідно на державному рівні здійснювати структурне балансування витрат в межах державного регулювання витрат підприємницького сектора економіки країни;

- за результатами проведеного дослідження ми визначили, що витрати підприємницького сектора будь-якої галузі лежать в основі формування кінцевої вартості суспільного продукту – ВВП. Обсяги та рівень трансакційних витрат суб'єктів підприємництва в Україні є значними, що утворюють перешкоди для зміцнення конкурентоспроможності економіки України. Проаналізувавши механізм впливу трансакційних витрат на кінцевий результат діяльності нами систематизовано перелік факторів, що впливають на формування трансакційних витрат. Проте перераховані фактори на претендують на вичерпність та можуть бути доповненими.

- проблема наявності механізму управління та напрямів державного регулювання трансакційних витрат може бути вирішена шляхом реалізації державної політики в сфері державного регулювання трансакційних витрат. Нами досліджено і

систематизовано заходи державного регулювання трансакційних витрат підприємництва та визначено інструменти управління ними. Впевнені, що застосування запропонованого механізму регулювання трансакційних витрат на рівні держави сприятиме виведенню бізнесу з тіні, зменшенню корупції в країні та поповненню державного бюджету;

- держава для ефективного розвитку підприємництва має створювати засади сприяння та регулювання. Саме ці процеси – сприяння розвитку і регулювання підприємництва є тими, які визначають сучасність і прогресивність дій державної влади. Саме тому для визначення стратегічних перспектив ефективного регулювання витрат підприємницького сектора та цільового застосування інструментів державного впливу на цей сектор економіки доцільним є визначення оптимального рівня регульованих державою чинників в загальному обсязі витрат підприємницького сектора;

- згідно з його дослідженням, всі ринкові чинники, що здійснюють вплив на витрати, можна розділити на дві групи: структурні і функціональні (операційні). До перших відносяться: масштаб (обсяг інвестицій у процес виробництва, дослідження і наукові розробки, маркетингові ресурси для виготовлення продукту), діапазон (ступінь вертикальної і горизонтальної інтеграції), досвід роботи, технології, а також складність (широта асортименту виробів або послуг, який збираються запропонувати замовникам). Друга група витратоутворюючих чинників – функціональні чинники, що керують витратами підприємницького сектора. Їх пов'язують зі

здатністю цього сектора успішно функціонувати. До цих чинників відносять: залученість робочої сили (прийняття працівниками зобов'язань з постійного підвищення рівня їх кваліфікації), комплексне управління якістю, використання потужностей, ефективність планування, конфігурація (досконалість конструкторської розробки виробів), використання зв'язків з постачальниками та/або замовниками в контексті ланцюжка витрат;

- дослідження ринкових чинників регулювання витрат забезпечило теоретичну базу для обґрунтування її вузькоцільового положення – кореляції з процесом регулювання рівня витрат, що породжує обмеженість сприйняття економічною думкою сутнісного призначення системи регулювання витрат підприємницького сектора. Державне регулювання в системі управління витратами має бути націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів і до зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємницького сектора;

- з метою нівелювання значення інституціональних умов та пасток у розвитку регулювання витрат підприємництва практично доведеною є необхідність розробки концептуальної стратегії мінімізації витрат підприємницького сектора. Проведене наукове дослідження вказує, що рівень інституційної незабезпеченості безпосередньо впливає на створення ефективних умов розвитку регулювання витрат підприємництва. Відповідно перед державою постає невідкладне завдання – формування ефективних інститутів. Адже, незважаючи на те, що інституціональна теорія почала свій розвиток відносно недавно, всі науковці визнають її важливість та

необхідність. А формування активних інститутів та дійового інституціонального середовища відіграє беззаперечну роль в економічному розвитку країни. Невиконання цієї умови призводить до зниження добробуту суспільства та неефективності держави як інституту та її органів на всіх рівнях управління;

- виділені інституціональні умови та пастки розвитку регулювання витрат підприємництва на рівні державного управління доводять необхідність розробки стратегії мінімізації витрат підприємницького сектора з метою підтримки пріоритетних видів економічної діяльності, інформаційної прозорості, забезпечення правового захисту. Необхідних умов стосовно удосконалення витрат підприємництва потребує законодавство в частині захисту прав власності, фінансування, оподаткування, приватизації, сертифікації тощо. Також слід усунути суперечності, що виникають у зв'язку з існуванням формальних та неформальних інститутів, непотрібним та неефективним адміністративним регулюванням, присутністю корупції;

- в результаті дослідження рівнів та факторів впливу, що відповідають високій ефективності системи державного регулювання підприємництва в Україні, можна дійти висновку, що, хоча база існування ринкового середовища в країні на даний час створена, якісна компонента розвитку вітчизняного великого, середнього та малого підприємництва не відповідає оптимуму, а отже, низькою є ефективність визначеної системи. Такий стан речей обумовлюється відсутністю оптимальних рівнів факторів впливу і актуалізує пошук напрямів підвищення ефективності системи державного регулювання

підприємництва в Україні, що стане предметом наших подальших досліджень;

- для формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва слід визначити низку окремих передумов: система регулювання економічної безпеки підприємництва може трактуватися як типова модель та виступити шаблоном для побудови базової моделі для конкретного сектора економіки, регіону та національної економіки. Однак тільки за умов врахування специфічних галузевих та регіональних особливостей розвитку; система регулювання економічної безпеки підприємництва може функціонувати як окремий елемент в загальній структурі економічної безпеки галузі, регіону, сектора, національної економіки; система регулювання економічної безпеки підприємництва має включати функціональні складові, організаційні структури та ресурси, сформовані на основі сучасних наукових досягнень у сфері безпеки підприємництва;

- економічна безпека підприємництва є складовою частиною національної системи економічної безпеки та характеризується тим, що забезпечує ефективну діяльність підприємництва щодо протидії зовнішнім та внутрішнім впливам та загрозам, сприяє захисту економічних інтересів підприємництва та створює безпечні умови функціонування підприємництва на рівні нормативно визначених показників. Оскільки економічна безпека підприємництва є складовою частиною національної економічної безпеки, то, на наш погляд, в якості її функціональних складових слід виділяти всі

складові національної економічної безпеки, що здійснюють системний вплив на процес її забезпечення;

- систему економічної безпеки підприємництва слід ідентифікувати як складовий елемент комплексної національної економічної безпеки, як об'єкт державного макроекономічного регулювання. З іншого боку, система регулювання економічної безпеки підприємництва виступає суб'єктом національної економічної безпеки, тим самим автоматично забезпечуючи безпеку такого структурного елемента економіки як підприємство;

- за умови для формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва варто враховувати такі чинники: циклічність в розвитку вітчизняної економіки; особливості трансформаційних процесів; комплексність у використанні підходів при виборі векторів розвитку;

- регулювання економічної безпеки підприємництва потребує негайного формування ефективної системи. До переваг від імплементації запропонованої системи регулювання економічної безпеки підприємництва слід віднести: зведення до мінімального рівня наслідків від негативних змін; зведення до мінімуму факторів невизначеності в майбутньому; виявлення, врахування та визначення міри впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що формують зміни економічної безпеки підприємства; отримання підґрунтя для прийняття стратегічних і тактичних рішень; підвищення керованості системою та поява можливості порівняння різних методик спонукання та контролю за реалізацією різноманітних стратегій забезпечення економічної безпеки підприємства;

- невід'ємною складовою ефективною системи регулювання економічної безпеки підприємництва ми вважаємо систему контролю та коригування заходів, які необхідно реалізувати для досягнення визначених мети та завдань. Щодо системи регулювання економічної безпеки підприємництва, то найбільш дійовим та ефективним є запровадження практики моніторингу стану економічної безпеки підприємництва на всіх рівнях. Такий моніторинг має сконцентруватися на вектороутворюючих та ключових показниках, котрі спрямовані на: визначення рівня та динаміки індикаторів функціональних складових та інтегрального показника економічної безпеки підприємництва; оцінку ефективності реалізованих заходів державного регулювання економічної безпеки підприємництва; аналіз факторів впливу на зміну індикаторів економічної безпеки підприємництва, у тому числі за регіональним та галузевим розподілом;

Отже, оптимізація системи державного регулювання підприємництва, на наше переконання, можлива на основі формалізації названого феномену шляхом визначення критеріїв ефективності системи державного регулювання витрат підприємництва, показників в межах обраних критеріїв, а також факторів в межах елементів системи, які найбільше впливають на її ефективність. Критеріями системної ефективності державного регулювання витрат підприємництва вважаємо: рівень розвитку великого підприємництва, яке є основою структурної політики економічного розвитку та стрижнем національної економіки та рівень розвитку малого та середнього підприємництва – бази існування середнього класу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко Л.М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник) / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко, А.І. Юркевич. – К.: Видавничий будинок «Максимум», Тернопіль: «Економічна думка», 2000. – 592 с.
2. Аналіз вигід і витрат: практичн. посібн. / Секретаріат Ради Скарбниці Канади; пер. з англ. С. Соколик. – К.: Основи, 2000. – С. 21.
3. Аналітичний звіт про діяльність ДРСУ за 2015 рік <http://www.dkrp.gov.ua/files/bc5ca485b2.pdf>
4. Англо-русский и русско-английский словарь (краткий) / под ред. О.С. Ахмановой, Е.А.М. Уилсон.– 3-е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1991. – 663 с.
5. Андрійів Н.М. Сутність державного регулювання в політиці сприяння підприємництву країни / Н.М. Андрійів // зб. наук. праць Черкаськ. держ. технологічного ун-ту. Серія: «Економічні науки». – 2013 – Вип. 35: у 3-х ч. – Черкаси :ЧДТУ, 2013. – Ч. II. – С. 137–146.
6. Андрущенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрущенко// Економічна теорія та історія економічної думки. — 2007. – № 5. – С. 3–7.
7. Анискин Ю. П. Планирование и контролинг: учебник / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. – М.: Омега, 2003. – 280 с.
8. Архієреєв С.І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.01.01. / С. І. Архієреєв / Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 32 с.
9. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекц. / Г.В. Атаманчук. — 3-е изд., доп. — М.: ОМЕГА-Л, 2005. – 584 с.

10. Бакуменко В.Д. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами [Електронний ресурс]: наук.-дослід. роб. / В.Д. Бакуменко, Д.О. Безносенко. – К.: НАДУ; Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. – 41 с. – Режим доступу: <http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf>.
11. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность): /С.А. Бартенев. – М.: БЕК, 2006. – 106 с.
12. Беркенева Г.О. Операційна діяльність промислового підприємства – системне управління / Г.О. Беркенева // Тези доповідей міжн. наук. конф. [Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні], Київ, 16-17 березня 2006 р.). – К.: КНЕУ, 2006. – С.13–18.
13. Біла І.С. Оцінка ефективності вітчизняної системи державного регулювання підприємництва / І.С. Біла // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – №4(62). – 2012. – С. 269–273.
14. Бланк И.А. Словарь–справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К.: Ника – Центр, 1998. – 480 с.
15. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Ника–Центр, Эльга, 2003. – 450 с.
16. Бобошко В. Методологические основы оценки затрат и выгод при реализации природоохранных мероприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 2. – С. 43–52.
17. Бобров В.Я. Основы рыночной экономики. – К.: Либідь, 1995. – 396 с.

18. Божко Є. Економічна природа трансакційних витрат/ Студентська конференція «Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття». Секція №3: «Економічна теорія і практика сучасного бізнесу: суперечності та взаємообумовленість розвитку» [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://feu.kneu.edu.ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr12/section
19. Бонарев В.В. Тракткування економічної категорії «Трансакційні витрати» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/bonarev-vv-traktuvannya-ekonomichnoyi-kategoriyi-transaktsiyni-vitrati>
20. Бондаренко Т.Ю. Облік і контроль загальновиробничих витрат (на прикладі гірничо - збагачувальних підприємств): автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т.Ю. Бондаренко – К., 2009. – С. 19.
21. Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки точки зрения теории трансакционных издержек // Интернет-конференция «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития» // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/208999.html>
22. Булатов М.А. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие / М.А. Булатов. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – С. 256.
23. Бухгалтерський словник; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинець. Житомир: ПП «Рута», 2001. – С. 224.
24. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навч. пос. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горещька. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 544 с.

25. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч. I: навч. пос. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 512 с.
26. Бухгалтерский учет / З. Лаучик, В. Краличек, Л. Стракова и др.; пер. со словац. под. ред. В.И. Петровой. – М.: Финансы и статистика, 1984. – С. 262.
27. Бухгалтерський облік: історичний аспект. Результати дисертаційних досліджень Житомирської наукової бухгалтерської школи: монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 620 с.
28. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом / [Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е.]. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
29. Василенко О. В. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / О.В.Василенко. – 2-ге вид. виправл. і доповн. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
30. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Арал, 2012. – 386 с.
31. Васіна А. Ринкові інститути як чинники впливу на структур національної економіки / А.Васіна // Вісник ТНЕУ. – 2012. – №2. – С.18–29.
32. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. /Перекл. з німецької О. Погорілого. – К.: Основи, 1994. – 261 с.

33. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Під голов. ред. В. Т. Бусела. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
34. Вергуненко М. В. Динаміка трансакційних витрат країни в процесі її регіональної інтеграції (на прикладі Європейського Союзу). Автореф. дис. ... кан. екон. наук. – К., 2008. – 20 с.
35. Вергуненко М. В. Трансакційні витрати: проблеми та методологічні підходи до їх оцінки на мікроекономічному рівні // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів. – 2008. – Вип. 3 (71). – Зб. н. праць НАН України Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є. І. Бойко. Львів, 2008. – С. 362–372.
36. Віскузі В. К. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / В. Кіп Віскузі, Дж. М. Вернон, Дж. Е. Гарингтон; [пер. з англ.; наук. ред. пер. та авт. передм. О. Кілієвич]. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 1047 с.
37. Власенко Л. А. Економічна сутність поняття «витрати» // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №1(92). – С. 30–65.
38. Власенко О.П. Концептуальні засади управління трансакційними витратами в агробізнесі / О.П. Власенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 247. Т. 5. – С. 1305–1314.
39. Власик Г.В. Аналіз та оцінка існуючих систем управління витратами / Г.В. Власик // Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №6. – С. 76–79.
40. Волкова О.Н. Управленческий учет: учеб. / О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – С. 472.

41. Волошин В. І., Гуменюк А. М. Формування інституціонального середовища забезпечення економічної безпеки регіону// www.niss.lviv.ua/analytics
42. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія / В.Є. Воротін. – К.: УАДУ, 2002. – 392 с.
43. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика / Н.Д. Врублевский. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 352.
44. Выгодская К.С. Краткий французско-русский и русско-французский словарь [Текст]: изд. 11-е пересмотр. и доп. / К.С. Выговская, О.Л. Долгополова. – М. Сов. Энциклопедия, 1973. – 672 с.
45. Гаек Фрідріх А. Конституція свободи / Фрідріх А. Гаек; пер. з англ. Мирослав Олійник, Андрій Королишин. – Л.: Літопис, 2002. – 555 с.
46. Гайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф.А. Гайек. – М.: Изограф, 2000. – 256 с.
47. Гарагонич О. В. Теоретичні питання державного регулювання господарської діяльності / О. В. Гарагонич // Збірник матеріалів І Всеукр. наук. – практ. Інтернет конференції, з 10 лютого 2010 р. – Луганськ. 2010 р. – С. 35–40.
48. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования: Учеб. пособие для вузов. – г.Железнодорожный, Моск. обл.: ООО НПЦ «Крылья», 2004. – 416 с.

49. Говорушко Т.А. Механізм фінансового забезпечення малого підприємництва у харчовій промисловості / Т.А. Говорушко // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 84 – 90.
50. Головка В. А. Система національних рахунків України: сучасний стан та напрямки удосконалення / Головка В. А. // Статистика України: щорічний науково-інформаційний журнал. – 2001. – № 1(12). – С. 4–10.
51. Гончаров В.С. Cost-killing як механізм керування витратами на підприємстві / В.С. Гончаров // Донецький університет економіки та права. – Режим доступу до ресурсу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=30897>
52. Гончаров Г.О. Оцінка ефективності державного регулювання малого підприємництва в Україні в аспекті його економічної безпеки [Текст] / Геннадій Олександрович Гончаров // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 1. – С. 43–50.
53. Гончарук А.Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства / А.Г. Гончарук // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – Вып. 1(27). – С. 253–258.
54. Гордополов В.Ю. Облік і контроль витрат операційної діяльності підприємств торгівлі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / В.Ю. Гордополов. – К., 2009. – 20 с.
55. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

56. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 416 с.
57. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства /М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
58. Грещак М.Г. Управління витратами : навч.–метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с.
59. Гриньова В.М. Державне регулювання економіки: підручник / В.М. Гриньова., М.М. Новікова. – К.: Знання, 2008. – 398 с.
60. Гришко Н.В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість): монографія / Н.В. Гришко. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.
61. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посіб. / І.Є. Давидович. – [2-е вид., перероб. і доп]. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 228 с.
62. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посіб. / І.Є. Давидович. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
63. Дайле А. Практика контроллинга: пер с нем. / под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
64. Дербін Е. Ф. Економічна теорія і державний сектор: теорія, практика, термінологія, джерела: навч. посібник / Елізабет Ф, Дербін, Олександр Іванович Кілієвич. – Українська академія держ. управління при Президентові України. – К.: Вид-во УАДУ, 1997. – С. 106.
65. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

66. Державне регулювання економіки: навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
67. Дзюбик С., Ривак О. Основи економічної теорії. – К.: Основи, 1994. – 387 с.
68. Дідик А. М. Управління витратами у машинобудівних корпораціях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / А.М. Дідик. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2008. – 21 с.
69. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки /Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. – К.: Знання, 2008. – 213 с.
70. Дікань Л.В. Мінімізація витрат виробництва в умовах перехідної економіки / Л.В. Дікань, О.О. Калініченко. – Харків: Гриф, 2000. – 79 с.
71. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория: монография / Л.И. Дмитриченко. – Донецк: Издательство «УкрНТЭК», 2001. – 329 с.
72. Добровольська В. Деякі питання щодо непрямих (економічних) методів державного регулювання підприємницької діяльності / В.Добровольська //Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №5. – С. 49–52.
73. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: макроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей; пер. с англ. В.Лукшевича и др. – СПб., 1992. – 398 с.
74. Друкер П. Ф. Практика менеджмента. – М.: «Вильямс», 2000. – 398 с.
75. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. –М.: 1992. – 349 с.

76. Друри К. Управленческий и производственный учет: [Пер. с англ. В.Н. Егорова]; Учебник. / Колин Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С.1071.
77. Дугінець Г.В. Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні / Г.В. Дугінець // Научные труды Донецкого техн. ун-та. Сер.: экономическая. – 2006. – Вып. 103-3. – С.83–86.
78. Економіка підприємств: навч. посіб. / [Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф.]; за заг. ред. Г. В. Черевка. – Львів: Априорі, 2004. – 384 с.
79. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000 – 864 с.
80. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000 – 892 с.
81. Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – 581 с.
82. Єрмошенко М. М. Наукові підходи до формування інформаційно-енергетичної теорії вартості / М. М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №8. – С. 15–23.
83. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 308 с.
84. Жарикова Л.А. Управленческий учет: учеб. пособ / Л.А. Жарикова. – Тамбов: Изд. Тамб. гос. тех. ун-та, 2004. – 136 с.
85. Жирнова М.О. Співвідношення «стандарт-кост» та нормативного методу, як найперспективніших методів обліку витрат / М.О. Жирнова, Р.П. Русанова // Донбаський державний технічний університет, 2009

86. Загородній А.Г. Фінансово–економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
87. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г.Захарчин. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 276 с.
88. Звіт Антимонопольного комітету за 2015 рік // Конкуренція в Україні. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2015. – № 1. – С. 3–8.
89. Зонова А.В. Учет затрат и расходов: основание разграничения и методика учета / А.В. Зонова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – №10. – С. 34–36.
90. Игнатъева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: учеб. пособие для вузов / А.В. Игнатъева, М.М. Максимцов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 157 с.
91. Івакіна І. Калькулювання витрат: сучасний погляд. Різні витрати для різних цілей / Інна Івакіна. – Х.: Фактор, 2008. – С. 176.
92. Іванюта П. В., Лугівська О. П. Управління ресурсами і витратами: навч. посіб. 2-ге вид. / За ред. Іванюти С. М. –К.: Центр учбової літератури., 2011. – 320 с.
93. Ільченко Л. Б. Облік та аналіз витрат на виробництво (на матеріалах підприємств харчової промисловості України): автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Облік і аудит» / Л. Б. Ільченко. – К., 2006. – С. 19.
94. Інститут довіри в координатах економічного простору-часу: монографія / А.Гриценко, Т.І.Артъомова, Т.О.Кричевська та ін.; за ред. чл.-кор. НАН України А.А.Гриценка ; НАН України, Ін-т екон. Та прогнозув. – К., 2012. – 212 с.

95. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 №291 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
96. Інформація щодо реформування відносин власності в Україні за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/201112.pdf/>.
97. Історія економічних вчень: навчальний посібник / За ред. В.В. Кириленка. – Тернопіль: «Економічна думка», 2007. – 233 с.
98. Історія економічних учень: підручник / Л. Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
99. Історія економічних учень: підручн.: У 2 ч. – Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 582 с.
100. Історія економічних учень: підручник / Л.Я.Корнійчук, Н.О.Татаренко, А.М.Поручник та ін.; За ред. Л.Я.Корнійчук, Н.О.Татаренко – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.
101. Кайдзен Г. Путь к снижению затрат и повышению качества / пер. Масааки Имаи. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 345 с.
102. Калетнік Г.М., Мазур А.Г., Кубай О.Г. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / Г.М. Калетнік, А.Г. Мазур, О.Г. Кубай. – К.: «Хай-Тек Прес», 2011. – 428 с.
103. Кальєніна Н.В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. – 2007. – №5. – С. 32–35.

104. Капитонов Э.А. Корпоративная культура: теория и практика / Э.А. Капитонов, Г.П. Зинченко, А.Э. Капитонов. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2005. – 352 с.
105. Кафидов В.В. Исследование систем управления: учеб. пос. – М.: Академический Проект, 2003. – 155 с.
106. Кафка С.М. Облік і аналіз витрат нафтогазовидобувних підприємств: теорія та методика: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / С.М. Кафка. – Т., 2008. – С. 20.
107. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 239 с.
108. Кілієвич О. Мікроекономіка для аналізу державної політики / О. Кілієвич, О. Мертенс. – К.: Основи, 2005. – С. 305.
109. Кіндрат Р.Я. Системи управління витратами: досвід і перспективи застосування на деревообробних підприємствах / Р.Я. Кіндрат // Збірник науково – технічних праць УДЛТУ. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 147–151.
110. Кіп Віскузі В. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: пер. з англ. / Кіп Віс- кузі В., Дж.М. Вернон., Дж.Е. Гарінгтон. – К.: Основи, 2004. – 1047 с. – С. 3.
111. Кірцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. проф. А. Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
112. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. –М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
113. Книщенко Т. Аналіз структурних макроекономічних показників на основі принципів гармонійності [Електронний ресурс] / Т. Книщенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 66-73. – Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12ktmoph.pdf>

114. Ковтун С. Управління затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Х.: Фактор, 2007. – С. 272.
115. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А. Управління затратами підприємства: монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлап'юнов, Г.А. Макухін. – Київ: Лібра, 2007. – 320 с.
116. Колесник Г.Н. Методы управления затратами субъектов предпринимательства: [Текст] / Г.Н. Колесник // Экономика и предпринимательство, №1 ч.3 (42-43), 2014, г. Москва. – С. 687–695.
117. Колісник Г.М. Вибір методів державного регулювання витратами підприємницького сектору: [Текст] / Г.М. Колісник // [Електронний ресурс] //«Глобальні та національні проблеми економіки» Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Випуск №12, – 2016 р. – Режим доступу до журналу: <http://www.global-national.in.ua>
118. Колісник Г.М. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: Автореф. дис... канд. економ. наук: / Львівський нац. ун-ет ім. І. Франка. Львів, 2007. – 20 с.
119. Колісник Г.М. Економічна сутність витрат виробництва і методологія їх дослідження: [Текст] / Г.М. Колісник // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 1.– С. 42–49.
120. Колісник Г. М. Економічна сутність витрат і управління ними: [Текст] / Г.М. Колісник // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. Вип. 19.8. – 304 с. – С. 252–258.

121. Колісник Г.М. Інституціональні умови та пастки розвитку регулювання витратами підприємництва: [Текст] / Г.М. Колісник // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2016. – № 2(30). – 142 с. – С. 19 – 26.
122. Колісник Г.М. Механізм управління та напрями державного регулювання трансакційними витратами: [Текст] / Г.М. Колісник // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». – № 4 (144) липень-серпень. 2016. – 110 с. – С. 34 – 40.
123. Колісник Г.М. Особливості регулювання витратами промисловості: [Текст] / Г.М. Колісник // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Вип. № 19. Частина 2. – Херсон, 2016. – 159 с. – С. 29 – 35.
124. Колісник Г.М. Ринкові чинники розвитку регулювання витратами підприємницького сектору: [Текст] / Г.М. Колісник // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», – Одеса. – серпень 2016.– №8. – 237 с. – С. 57 – 61.
125. Колісник Г.М. Система управління витратами підприємницьких структур та її елементи: [Текст] / Г.М. Колісник // Економічний аналіз. Збірник наукових праць. Випуск 4. – Тернопіль. Тернопільський національний університет. – 2009. – С. 219–223.
126. Колісник Г.М. Складові системи управління витратами підприємницьких структур: [Текст] / Г.М. Колісник // Збірник наукових праць учених та аспірантів. Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». Переяслав-Хмельницький, 2011. Випуск 17/2. – 264 с.– С. 66–69.

127. Колісник Г.М. Структурне балансування витрат підприємницького сектору: [Текст] / Г.М. Колісник // Науковий журнал «Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії» Випуск 4 (04). Частина 1. – 2016. – 142 с. – С. 54 – 60.
128. Колісник Г.М. Сутність державного регулювання в політиці сприяння управління витратами підприємництва: [Електронний ресурс] //«Економіка та суспільство. Мукачівський державний університет. – 2016. – №4. – Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua>
129. Колісник Г.М. Сутність системи стратегічного управління витратами підприємницьких структур в умовах конкуренції: [Текст] / Г.М. Колісник // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013. Вип. 23.16. – С. 227–239.
130. Колісник Г.М. Сутність суб'єктів та видів господарської діяльності: [Текст] / Г.М. Колісник // Науковий вісник Хмельницького національного університету. Науковий журнал. – Хмельницький, – 2010. – №5. Том 4 (166). – 367 с. – С. 207–214.
131. Колісник Г.М. Сучасні підходи до поняття витрат суб'єктів підприємництва: [Текст] / Г.М. Колісник // «Економічний простір»: Збірник наукових праць. – №79. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2013.– 310 с. – С.231–247.
132. Колісник Г.М. Функціональний аналіз регулювання трансакційними витратами підприємництва: [Текст] / Г.М. Колісник // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: [зб. наук. пр.] / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; В. С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2014. – Вип. 6 (110).– 328 с. – С.314–325.

133. Колісник Г. М. Зарубіжний досвід державного регулювання витратами підприємництва та його адаптація в Україні: [Текст] / Г.М. Колісник // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – Вип.№8. – Ужгород, 2016. – 134 с. – С. 106 – 111.
134. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб / Н.П. Кондраков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – С. 448.
135. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; [пер. с нем. – 3-е изд]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 269 с.
136. Котляров С.А. Управление затратами. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.
137. Кравець І.М. Правове становище суб'єктів організаційно-господарських повноважень: монографія / І.М. Кравець – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 240 с.
138. Кравченко О.М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління» / О. М. Кравченко // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронний ресурс]: електрон. наук. фах. вид. – 2009. – № 3. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=56>
139. Крутик А. Б., Пимелова А. Л. Введение в предпринимательство. – СПб.: «Политехника», 1995. – 156 с.
140. Круш П.В. Формування механізму управління трансакційними витратами підприємства / П.В. Круш, І.В. Макалюк // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 212–218. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2013_10_36

141. Кузнецова М. Логистические затраты: теоретический и практический аспекты // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2. – С.61–66.
142. Кузьмина М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учеб. пособие / М. С. Кузьмина. – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 208.
143. Кукукина И.Г. Управленческий учет: учеб. пособие / И.Г. Кукукина. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 400.
144. Кундицький О.О. До питання про сутність державного регулювання економіки / О.О. Кундицький // Науковий вісник . – 2006. – Вип. 16.2.
145. Куцыгина О.А. Управление затратами на предприятиях: учеб. пособие / О.А. Куцыгина. – Воронеж, 2001. – С. 84.
146. Лапыгин Ю.Н. Управление затратами на предприятии. Планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат / Ю.Н. Лапыгин, Н.Г. Прохорова. – М.: Эксмо, 2007. – 128 с.
147. Латинін М.А. Взаємодія механізмів державного і ринкового регулювання розвитку аграрного сектора економіки України / М.А. Латинін // Держава і регіони. Сер.: Держ. упр-ня. – 2006. – № 3. – С. 81.
148. Лінник В.Г. Основні напрями класифікації витрат підприємства / В.Г. Лінник, Н.Г. Золоторьова // Фінанси, облік і аудит: Збірник наук. праць [ред. А. М. Мороз]. – К. – 2004. – Вип.3. – С. 222–231.
149. Локк Джон. Избранные философские произведения. Сочинения: в 2 т. / Дж. Локк . М., 1960. – Т.2. – С. 79.

150. Лопатін О. К. Економетрика: [навчально-методичні матеріали] / О. К. Лопатін, О. Б. Черненко. – Київ: Національна академія управління, 2011. – 20 с.
151. Лотиш О.Я. Формування витрат на виробництво продукції молокопереробних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.Я. Лотиш. – Тернопіль, 2004. – 25 с.
152. Луцков В.О. Структурний аналіз відтворення капіталу України в міжгалузевих моделях «витрати-випуск» / В.О. Луцков // Економіка розвитку. – 2012. – № 1. – С.47–54.
153. Лысенко Л.И., Сухенко Е.И. О сущности и классификации трансакционных издержек // Вестник Севгу, Вып. 92: Экономика и финансы. Сб. науч. тр. (редкол.: В.И. Плаксин (отв. ред.) и др. Севастоп. нац. техн. ун-т.– Севастополь: Изд-во Сев НТУ, 2008.– С. 134–138.
154. Лысюк В.М. Воспроизводственная функция товарных рынков / В.М. Лысюк. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2011. – 225 с.
155. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособ. для вузов / А.Н. Люкшинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 375 с.
156. Ляшенко В.І. Інституційні пастки перехідної економіки. Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 89-1. – С. 178–184
157. Мазур О.І. Мета та складові системи управління витратами підприємства / О.І. Мазур, Н.М. Богацька. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rusnauka.com>.
158. Макалюк І. В. Проблеми виявлення трансакційних витрат в інформаційній системі бухгалтерського обліку підприємства/ електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»/ Дніпропетровський

державний аграрно-економічний університет. – №2. 2013 р.
<http://www.economy.nauka.com.ua>

159. Макконелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономика: принципы, проблемы, политика / Р. Макконелл Кэмпбелл, Л.Стэнли Брю Стэнли; пер. с англ. 11-го изд. – Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
160. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. I часть. – М.: Республика. 1992. – 400 с.
161. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике / С.В. Малахов // Вопросы экономики. – 1997. – №7. – С.77–86.
162. Малиновський В. Я. Державне управління [Текст]: навч. посіб. / В.Я. Малиновський. – вид. 2-ге, доп. та переробл. – К.: Атіка, 2003. – 576 с.
163. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. Т 25. Ч. I. – К.: Держполітвидав УРСР. 1963. – 507 с.
164. Маршал А. Принципы экономической науки. Экономическая мысль запада. – М.: Издательская группа «Прогресс». 1993. – 375 с.
165. Медведев М.Ю. Бухгалтерский словарь / М.Ю. Медведев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – С. 496.
166. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство. – М.: Инфра-М, 1997. – 276 с.
167. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка підприємства: Конспект лекцій [Навч. посіб]. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 412 с.
168. Мизес Л. Человеческая деятельность: Тракт по экономической теории. / Пер. с 3-го испр. англ. изд. Куряева А. В. – М.: ОАО «НПО «Экономика». 2000. – С.878.

169. Милошик В.І. Проблеми визначення трансакційних витрат / В.І. Милошик. // Наукові записи. Т.18. Економічні науки. Зб. наук. праць національного університету «Києво-Могилянської академії». – К.: 2000. – С. 46–50.
170. Мишин В.М. Исследование систем управления: учебник – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 527 с.
171. Мідлтон. Д. Бухгалтерський облік і прийняття управлінських рішень [Текст] / Д. Мідлтон. – М. :Аудит, 1977. – 401 с.
172. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004/ Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. Ч. 1. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – 1304 с.
173. Мізюк Б. М. Стратегічне управління: підруч. [2-ге вид., переробл. і доповн.] – Львів: «Магнолія плюс», 2006. – 392 с.
174. Модель міжгалузевого балансу Леонтьєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Модель_Леонтьєва
175. Мордвінов О.Г. Управління аграрним прородокористуванням в умовах ринкової рансформації: монографія / О.Г. Мордвінов. – К. : УАДУ, 2000. – 344 с.
176. Мошенець О. В. Інституційні пастки як умова виникнення ренто орієнтованої економічної поведінки в Україні «Ефективна економіка». – 2009. – №3 // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=33>
177. МСБО «Запаси» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id&cat_id=92408.

178. Мус Г. Бухгалтерський облік: основи – завдання – розв’язання / Герольд Мус, Ханшманн Рольф; [Пер. з нім. С. Лобачової]. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 368.
179. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
180. Нападовська Л.В. Управлінський облік: монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
181. Насікан Н.І. Оптимізація державного регулювання підприємництва в Україні / Н.І. Насікан, І.С. Біла // Вчені записки Університету «Крок». – 2010. – № 24. – С. 49 – 57.
182. Національна економіка: навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
183. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Г.В. Нашкерська. – Київ.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 464.
184. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Белверд Нидлз, Хенри Андерсон, Джеймс Колдуэлл; [пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова]. – [2-е изд., стереотип]. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 496.
185. Николаева С.А. Управленческий учет. Легенды и мифы. / С.А. Николаева, С.В. Шебек - М.: Аудиторско—консалтинговая фирма "ЦБА", 2004. – С. 101. – 288 с.
186. Нікішина О. В. Концептуальні засади державного регулювання інтегрованого зернового ринку / О.В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1 (21). – С. 64–72.

187. Нова інституціональна економічна теорія Д. Норта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infolibrary.com.ua/bookstext3631.htm>.
188. Нозік Р. Анархія, держава і утопія / Роберт Нозік; пер. з англ. Б. Пінскера; под ред. Ю. Кузнецова і А. Куряєва. — М.: ІРИСЭН, 2008. 424 с.
189. Нозік Р. Розподільна справедливість/ Р. Нозік // Сучасна політична філософія: антологія / пер. з англ.; – упоряд. Я Кіш. – К.: Основи, 1998. – С. 239 – 276.
190. Норт Д. Інститути і економічний ріст: історичне введення / Д.Норт // THESIS. – 1993. – Вип.2. – С.699.
191. Норт Д. Інститути, інституціональні зміни і функціонування економіки. М., 1997. –128 с.
192. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: пер. з англ. /Д. Норт; пер. з англ. під ред. І.Дзюби – К.:Основи, 2000. – 198 с.
193. Оксанич О.Є. Оптимізація витрат, пов'язаних з виникненням надзвичайних ситуацій // Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола «Актуальні проблеми ринкової економіки». Вісник № 2. Серія «Економічні науки». – 2007. – С. 81–89.
194. Олініченко К.С. Економічні аспекти еволюції поглядів на управління витратами / К.С. Олініченко // Вісник міжнародного слов'янського університету. – Серія: Економічні науки. – 2007. – № 1. – С. 29–37.

195. Омарова Н.Ю. Управление производственными затратами в конкурентной среде: учебное пособие / Н.Ю. Омарова, Л.Н. Косякова, А.Л. Попова. – СПб.: Проспект науки, 2011. – 224 с.
196. Онищенко В.Ф., Мельничук В.П. Организация и экономика частного предприятия. – К., 1995. – 315 с.
197. Павелко О.В. Особливості використання термінів «затрати» і «витрати» в обліку будівельно-монтажних організацій / О.В. Павелко // Фінанси, облік і аудит: збірник наук. праць [ред. А.М. Мороз]. – К. – 2009. – Вип.14. – С. 277–286.
198. Панасюк В. Управління витратами виробництва. – Тернопіль: «Економічна думка», 1999. – 118 с.
199. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект. – Тернопіль: Астон, 2005. – 288 с.
200. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
201. Пастернак-Таранушенко Г.А. Філософські засади забезпечення економічної безпеки держави (з викладенням основ філософії екосистейту) / Г.А. Пастернак-Таранушенко / www.niisp.gov.ua.
202. Петров А.А., Поспелов И.Г., Шананин А.А. Опыт математического моделирования экономики. М.: Энергоатомиздат, 1996. – 544 с.
203. Піхняк Т.А. Проблеми механізму державного регулювання економічного зростання / Т.А. Піхняк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1 /statti/pixnyak/pixnyak.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/pixnyak/pixnyak.htm)

204. Погорєлов Ю.С. Вибір і обґрунтування методів управління затратами підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю.С. Погорєлов. – Донецьк, 2006. – 32 с.
205. Податковий кодекс України: № 2755-VI від 02.12.2010 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
206. Пойда Ю.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами на виробництво комбікормів: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Ю.М. Пойда. – К., 2008. – С. 24.
207. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика : монографія / З.С. Варналій, В.М. Кампо, І.І. Мазур, Г.А. Миронова та ін. / за ред. Варналія З.С., Кампо В.М. – К.: Знання України, 2005. – 380 с.
208. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): Утверждено приказом Минфина РФ № 331 от 06.05.1999 г. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessuchet.ru/content/docmment_r_D80F6CB0-3C7C4AE4-01B3324B.html.
209. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
210. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, затв. Указом Президента України від 10 вересня 2014 року № 715/2014
211. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: Российская экономическая школа, 1998. – 235 с.

212. Попов О.Є. Генезис та еволюція концепцій прав власності в контексті розвитку сучасної інституціональної економічної теорії / О.Є. Попов // Бізнес Інформ. – 2013. – №3. – С.6–11.
213. Порядок розрахунку тарифів на електричну та теплову енергію, що виробляється на ТЕЦ, ТЕС, АЕС та на установках з використанням нетрадиційних або поновлюваних джерел енергії, затверджений постановою НКРЕ від 12.10.2005 № 896
214. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень: навч. посіб. / В.М. Приймак. – К.: Атіка, 2008. – 240 с.
215. Приходченко Л.Л. Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади: монографія / Л.Л. Приходченко. – Одеса: Оптимум, 2009. – 300 с.
216. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за №336 /22868 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
217. Про підприємництво: Закон України від 07.02.1991 р. №698-ХІІ [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rada.gov.ua>
218. Пушкар М.С. Управлінський облік: навч. посіб. / М.С. Пушкар. – [2-е вид., перероб. і доп]. – Тернопіль: Поліграфіст ЛТД, 1997. – 160 с.
219. Реверчук С. К. Малий бізнес: методологія, теорія, практика. – Київ: ІЗМН, 1996. – 192 с.
220. Рикардо Д. Сочинения. – Т.3 / Пер. Англ.. под. ред. М.Н.Смит. – М.: Госполитиздат, 1955. – 294 с.

221. Рикардо. Д. Начала политической экономики и налогового обложения. Сочинения. Том 1. – М.: Госполитиздат. – 1955. – 360 с.
222. Ричард З. Крах концепции «несостоятельности» рынка. «Кабинетная» теория не выдерживает проверки реальностью / Зерби Ричард, Говард Маккарди [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gallery.economicus.ru>
223. Річний звіт НКРЕКП http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_NKREKP_2015.pdf
224. Рудницька Р.М. Механізми державного управління: сутність і зміст [Текст] / Р.М. Рудницька, О.Г. Сидорчук, О.М. Стельмах ; за наук. ред. д.е.н., проф. М.Д. Лесечка, к.е.н., доц. А.О. Чемериса. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2005. – 28 с.
225. Рудніченко Є.М. Механізм управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Є.М. Рудніченко – Хмельницький, 2006. – 20 с.
226. Румянцев А.М. Инструментарий экономической науки и практики: Научно-популярный справочник / А.М. Румянцев, Е.Т. Яковенко, С.И. Янаев. – М.: Знание, 1985. – 304 с.
227. Русско-немецкий словарь: Ок. 22000 слов [Текст] / Е.Б. Линднер, М.А. Дарская, А.А. Лепинг, М.А. Сергиевская; Под ред. А.А. Лепинга. – 31-е изд., испр. и доп. – М.: Рус. Яз., 1985. – 528 с.
228. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук – К.: Максимум, 2001. – 600 с.

229. Санаіхметова Н.О. Підприємницьке право: суб'єкти підприємництва. Кредитування. Оренда. Лізинг. Зовнішньоекономічна діяльність. Інвестиції. Антимонопольне законодавство. Захист від недобросовісної конкуренції. Реклама: навч. посібник. – К.: А.С.К., 201. – 704 с.
230. Санаіхметова Н. Поняття державного регулювання підприємництва /Н. Санаіхметова // Українське комерційне право. – 2005. – № 6. – С. 10–17.
231. Сергеева Л.Н. Моделирование структуры экономических систем и процессов / Л.Н. Сергеева. – Запорожье: ЗГУ, 2002. – 88 с.
232. Сергійко О.В. Державне регулювання та управління у сфері підприємництва: зміст та функції / О.В. Сергійко// Приватне право і підприємництво. – 2015. – Вип. 14. –С. 157–160. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Prip_2015_14_40
233. Склярук Т.В. Дослідження інституціонального середовища, яке впливає на формування трансакційних витрат підприємства / Т.В. Склярук // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науковотехнічних праць. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 227.
234. Скрипник М.І. Затрати і витрати: проблема трактування понять / М.І. Скрипник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – 2009. – Вип.1 (13) – Режим доступу до збірника: [http:// archive. nbuv. gov. ua/ portal/ soc_gum/ ptmbo/2009_1/stat26.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_1/stat26.pdf)
235. Смит А. Исследования о причинах богатства народов. / Пер. с англ., отв. ред. Л. И. Абалкин; рос. АН Ин-т экономики. – М.: Наука. 1993, – 596 с.
236. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 367 с.

237. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерського учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
238. Сопко В.В. Бухгалтерський облік на підприємствах з особливостями швейної галузі. практ. посібник / В.В.Сопко. – Ужгород ІВА, 2007. – С. 440.
239. Степанова Т.О. Переваги і недоліки методів управління витратами / Т.О. Степанова, А.І. Стегний // Вісник Макіївського економіко-гуманітарного інституту. – Макіївка: МЕГІ. – 2012. – №12 (25). – 119 с.
240. Сэй Ж.-Б., Батиста Ф. Тракт по политической экономии / Ж.-Б. Сей; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Батиста / Сост., вступ. статья, коммент. М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М.: Дело, 2000. – 232 с.
241. Сьомкіна Т.В. Економічна свобода підприємницької діяльності – інноваційний чинник створення інституційного середовища / Т.В.Сьомкіна // Проблеми науки. – 2007. – №8. – С.27–32.
242. Тарасенко О.В. Вимірювання трансакційних витрат на фондовому ринку України / О.В. Тарасенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 69. – 2004. – С. 215–219.
243. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / [Л.В. Нападовська, М.Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.]; за заг. ред. Л.В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг. – екон. ун-т, 2008. – С. 735.
244. Ткачук О. М. Інвестиційне забезпечення розвитку малих підприємств. //Фінанси України. – 2000. –№7. – С. 89–93.
245. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. – М.: ИНФРА-М., 2006. – 218 с.

246. Трухан О.Л. Розвиток теорії витрат: еволюція і сучасні тенденції / О.Л. Трухан // Вісник ЖДТУ. – 2003. – № 4. – С. 380–388.
247. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. СПб. – С. 61.
248. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. Управління витратами підприємства; навч. посібник / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило – К.; Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
249. Уваров С.А. Логистика: общая концепция, теория и практика. – СПб.: Инвест-НП, 1996. – 232 с.
250. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. – СПб: Лениздат, 1996. – 704 с.
251. Управление затратами на предприятии: учебное пособие / [В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев, А.Н. Асаул, Т.А. Фомина]; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006. – С. 352.
252. Управление затратами на предприятии: учеб. / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев и др.; Под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 277 с.
253. Управление организацией: учебник / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 669 с.
254. Управління витратами: навч. посіб. / М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.; За заг. Ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
255. Фандель Гюнтер. Теорія виробництва і витрат / Пер. з нім. під керівництвом і наук. ред. М.Г. Грещака. – К.: Таксон, 2000.– 520 с.

256. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / Т.З. Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – 308 с.
257. Федоренко В.Г. Політична економія [Текст]: підручник / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський [та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
258. Филинков А.М. Рыночное, государственное и региональное регулирование затрат предприятия / А.М. Филинков // Вестник Севгу. – Вып. 92: Экономика и финансы: сб. науч. тр. / [редкол.: В.И. Плаксин (отв. ред.) и др.]; Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь: Изд-во Сев. НТУ, 2008. – С. 188–191.
259. Филюк Г.М. Адміністративні бар'єри входу на ринок в Україні та їх вплив на розвиток підприємництва / Г.М. Филюк // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 20–30. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2013_6_3.
260. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. Перевод с английского Гнедовского М.Б. – М.: Экономика. МП. Эконов. 1992. – 175 с.
261. Хамидуллина Г.Р. Издержки обращения: учет, анализ, контроль. – М.: «Экзамен», 2002. – 320 с.
262. Хорнгерн Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгерн, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 1008 с.
263. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Чарльз Т. Хорнгрен, Джорж Фостер; [пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 416.
264. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.

265. Череп А.В. Управління собівартістю / А.В. Череп. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 373 с.
266. Череп А.В. Управління витратами підприємств харчової промисловості в ринкових умовах господарювання: автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» / А.В. Череп. – К., 2008. – С. 38.
267. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. I: монографія. – 2-е вид., стереотип. – Х.: ВД «ІЕЖЕК», 2007. – 368 с.
268. Черткова Н.О. Економічне значення витрат промислових підприємств / Н.О. Черткова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 444–447.
269. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку [Текст] / О.Г. Чубарь // Науковий вісник Ужгородського університету: збірник наукових праць / ред. кол.: В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, Н.М. Гапак та ін. – Ужгород: УжНУ, 2013. – Вип. 3(40). – С. 98–104. – Бібліогр.: с. 104.
270. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. – М.: Финансы, 1971. – 240 с.
271. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес / Ф.Шамхалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. ЗАО «Издательство Экономика», 2005. – 714 с.
272. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: новые методы увеличения конкурентоспособности: пер. с англ / Дж. Шанк, В.Говиндараджан. – Спб.: Бизнес Микро, 1999. – 279 с.
273. Шевчук В.Р., Перфілова О.Є. Удосконалення системи тарифів як необхідна передумова переходу до економічних методів державного

регулювання в електроенергетиці України / В.Р. Шевчук, О.Є.Перфілова // Економіка промсті. – 2011. – № 1. – С. 104–111.

274. Шепеленко О.В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: моногр. / О.В. Шепеленко; МОН Украины. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли шимени Михаила Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 360 с.
275. Шим Джей К., Сигел Джозел Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ. – М.: Информационно-изд. дом «Филинг», 1996. – 344 с.
276. Шкварчук Л.О. Оцінювання ефективності державного регулювання економіки / Л.О. Шкварчук // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 22–26. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_1_6
277. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия: [пер. с нем. А.Г. Портнева] / Шмален Г. – М.: 1996. – 512 с.
278. Шонбергер Р. Дж. Японские методы управления производством: Девять простых уроков / Р. Дж. Шонбергер. – М.: Экономика, 1988. – 250 с.
279. Шпикуляк О.Г. Інститут витрат в економічній теорії і практиці // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» Зб. наук. праць. Вип. 5(20), част. 1. Редкол.: Відп. ред. д.е.н., проф. Герасимчук В.В.– Луцьк, 2008.– 367 с.
280. Шумакова О.В. Регулирование трансакционных издержек на агропродовольственном рынке региона // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1 Вып. 1 (175). – С. 117–122. – <https://creativeconomy.ru/articles/11334/>

281. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, апитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й.Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 230 с.
282. Юрченко К.Г. Класифікація витрат виробництва в нових умовах господарювання / К.Г. Юрченко // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – №11. – С. 101–105.
283. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: навч. посіб. – [3-тє вид., випр.]. – К.: Знання-Прес, 2002. – 514 с.
284. Янік В. Ефективність формування і розвитку підприємництва в умовах трансформації економіки постсоціалістичних країн: монографія / В.Янік. – Львів: Видавничий дім «Панорама», 2001. – 304 с.
285. Doing Business. Украина. Оценка Бизнес-регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// russian. doingbusiness. org/ data/ exploreeconomies/ Ukraine](http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/Ukraine)
286. Kolisnyk Halyna. The functional aspect of cost management system / Kolisnyk Halyna // Международно списание за устойчиво развитие. – 2012. – № 5. – С. 124–129.
286. Cantillon R. Essai sur la nature du commerce en general. L., 1931., p.29-32.
287. Leontief W.W. Input-Output Economics. N. Y.; Oxford University Press, 1966
288. http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_NKREKP_2015.pdf
289. Spiller, P. T. Transaction cost regulation / Pablo T. Spiller. – NBER Working Paper No.16735, 2011. – 28 p. DOI: 10.3386/w16735
290. Noorderhaven, N. G. Opportunism and Trust in Transaction Cost Economics, in: Transaction Cost Economics and Beyond / N. G. Noorderhaven. –

Springer Netherlands Publisher, 1996. – P. 105-128, DOI: 10.1007/978-94-009-1800-9_6

291. Todorova, T. The State as an Instrument of Transaction-Cost Economies / Tamara Todorova // Problems of Economic Transition. – 2011. – Vol. 54 , Iss. 7. – Pp. 31-48, DOI: 10.2753/pet1061-1991540704
292. Ukraine: Economic Freedom Score. Report of Heritage Foundation 2005-2016, available at:
- 1) <http://www.heritage.org/index/pdf/2005/countries/ukraine.pdf>;
 - 2) <http://www.heritage.org/index/pdf/2006/countries/ukraine.pdf>;
 - 3) <http://www.heritage.org/index/pdf/2007/countries/ukraine.pdf>
 - 4) <http://www.heritage.org/index/pdf/2008/countries/ukraine.pdf>;
 - 5) <http://www.heritage.org/index/pdf/2009/countries/ukraine.pdf>;
 - 6) <http://www.heritage.org/index/pdf/2010/countries/ukraine.pdf>;
 - 7) <http://www.heritage.org/index/pdf/2011/countries/ukraine.pdf>;
 - 8) <http://www.heritage.org/index/pdf/2012/countries/ukraine.pdf>;
 - 9) <http://www.heritage.org/index/pdf/2013/countries/ukraine.pdf>;
 - 10) <http://www.heritage.org/index/pdf/2014/countries/ukraine.pdf>;
 - 11) <http://www.heritage.org/index/pdf/2015/countries/ukraine.pdf>;
 - 12) <http://www.heritage.org/index/pdf/2016/countries/ukraine.pdf>
293. Porter, M. (1998) On Competition, Boston: Harvard Business School, 1998.
294. https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82
295. Peltzman S. Toward a More General Theory of Regulation / Sam Peltzman // Journal of Law and Economics 19. – 1976. – August. – P.3-211 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gallery.economicus.ru>
296. <http://www.dkrp.gov.ua/>
297. <http://www.dkrp.gov.ua/files/bc5ca485b2.pdf>

ДОДАТКИ

Додаток А

Сутність категорії «витрат» з точки зору історичного розвитку, поглядів вітчизняних та зарубіжних учених

Рік	Джерело інформації	Визначення поняття «витрати»
1	2	3
1977	Д. Мідлтон [171]	Витрати – це те, що потрібно віддати, щоб одержати бажане
1993	Р.Ентоні Дж.Ріс	Витрати – це представлена у грошовому виразі величина ресурсів, які використовуються з певною метою
1994	Зайдель Х.	Витрати – це виражене в грошах споживання товарів і послуг для виготовлення виробничої продукції за певний період [100,с.179]
1995	Ч.Т. Хорнгрен Дж. Фостер [263]	Витрати – це спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товар і послуги
1996	Шим Джей К. [275]	Витрати – показник в грошовому вираженні кількості ресурсів, використаних для досягнення певної цілі [275,с.15]
1996	Шмален Г. [2777]	Витрати – сукупність виражених в грошовій формі витрат підприємства на протязі одного року, які призводять до зменшення частки чистого майна [277,с.399]
1997	Хэл Р. Вэриан [262]	Витрати – це всі використовувані фірмою фактори виробництва, оцінені за їх ринковою ціною [262,с.356]
1997	Глен А. Велш, Деніел Г. Шор [63]	Витрати – це визначена в доларах сума ресурсів, які були використані чи витрачені підприємством протягом певного часу з метою отримання доходу [63,с.37]
1998	Бланк И.А. [14]	Витрати – виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових і інших видів ресурсів на виробництво продукції [14,с.19]
1998	Сопко В.В.	Витрати формують використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці

1998	Нуреев Р.М.	Витрати – усе, що виробник (фірма) закуповує для використання з метою досягнення необхідного результату [184,с.535]
2000	Бутинець Ф.Ф. [5]	Витратами називаються витрати у виробничому процесі праці й засобів виробництва для виготовлення продукції'
2002	Грещак М.Г., Коцюба О.С. [57]	Витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети [57,с.26]
2002	Цал–Цалко Ю.С.	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [264,с.17]
2003	Мельник Л.Г., Карінцева О.І. [167]	Витрати – це прямі і непрямі витрати, фактичні і можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й отримати ресурси в межах даного напрямку діяльності [167,с.158]
2004	Нападовська Л.В. [180]	Зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу
2004	Кулішов В.В.	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу [176,с.76]
2005	Онисько С.М., Марич П.М. [98 Ошибка! Источник ссылки не найден.]	Виробничі витрати – це спожиті у процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю (сировину, матеріали, амортизацію основних засобів, працю робітників, зайнятих у процесі виробництва) [98,с.123]
2005	Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляєв О.О. [97]	Витрати – грошове вираження використання виробничих ресурсів, у результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції [97,с.132]
2006	Г В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев, А. Н. Асаул, Т. А. Фомина	Витрати – це сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт й їхньою реалізацією [251,с.179]

	[251]	
2006	Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. [248]	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано–спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети [248, с.32]
2007	Череп А.В. [267]	Витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів
2008	М. Г. Грещак, В. М. Гордієнко, О. С. Коцюба [267]	Витрати підприємства – формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток)
2009	Скрипник М.І. [234]	Витрати – це використання тільки тих ресурсів, які при визначенні прибутку господарюючого суб'єкта за даний період часу ставляться у відповідність доходам
2009	Гришко Н.В. [60]	Витрати – це вартість використаних ресурсів, які повністю витрачені протягом певного періоду часу для отримання доходу

Загальна характеристика системи управління витратами підприємства

Елементи системи		Характеристики елементів
Назва	Види	
1	2	3
Об'єкти управління витратами	Стратегічний рівень	Розподіл витрат за стадіями життєвого циклу виробів
		Розподіл витрат за функціональними областями діяльності підприємства (за окремими бізнес-процесами)
		Розподіл витрати за стратегічними господарськими підрозділами підприємства
		Формування оптимального виробничого потенціалу підприємства
	Поточний рівень	Утворення абсолютного обсягу витрат підприємства (за період)
		Формування структури і розподіл витрат за видами (за елементами та статтями калькуляції)
		Формування собівартості виробів (одиниці продукції)
		Рівень беззбитковості виробництва
		Встановлення нормативно-прийнятого рівня витрат економічних ресурсів
Суб'єкти управління витратами	Стратегічний рівень	Власники підприємства
		Вище керівництво підприємства
		Керівництво планово-економічних підрозділів
	Поточний рівень	Керівництво структурних підрозділів
		Адміністративно-управлінський персонал структурних підрозділів підприємства
		Виробничий та фаховий персонал структурних підрозділів
Цілі функціонування СУВ	Стратегічні цілі	Адекватне реагування (адаптація) на зміни умов господарювання та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку підприємства
		Розвиток та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства
		Забезпечення конкурентоспроможності та якості продукції і послуг, що виробляються
		Забезпечення належного (соціально- прийнятого) рівня оплати праці і підвищення якості трудового життя персоналу

	Тактичні цілі	Оперативне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень в сфері регулювання виробничо-господарської діяльності підприємства
		Підвищення ефективності використання економічних ресурсів
		Визначення відхилень витрат від нормативних параметрів
		Обґрунтування заходів з оптимізації витрат, забезпечення стабільного фінансового стану підприємства
Функції управління витратами	Основні	Прогнозування та планування поточних витрат підприємства
		Визначення довгострокових потреб у залученні економічних ресурсів (з диференціацією за часом та джерелами надходження)
		Організація здійснення виробничо-господарських операцій, які є джерелом утворення витрат
		Керівництво виробничо-господарськими операціями, які є джерелом утворення витрат
		Координація взаємодії учасників процесу формування витрат
		Облік, аналіз та контроль витрат підприємства
		Оцінка трудової діяльності персоналу підприємства, визначення оплати праці та мотивації
	Забезпечуючі	Методичне забезпечення управління витратами
		Інформаційно-технічне забезпечення управління витратами
		Кадрове забезпечення управління витратами
		Організаційне забезпечення управління витратами

Чинники управлінського впливу	Чинники прямого впливу	Структура витрат підприємства
		Структура собівартості готової продукції (товарів і послуг)
		Обсяг виробництва товарів і послуг, що виробляються
		Структура асортименту товарів і послуг
		Рівень і структура цін на товари і послуги
	Чинники непрямого впливу	Умови угод з постачання економічних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності
		Форми і методи оплати, мотивації і стимулювання праці
		Техніко-технологічний рівень засобів виробництва
		Організаційно-економічний рівень виробництва
	Джерела інформації про функціонування СУВ	Первинні відомості
Матеріали внутрішніх перевірок і ревізій		
Нормативно-технічна документація		
Матеріали внутрішнього документообігу		
Облікові		Відомості бухгалтерського обліку і звітності
		Відомості внутрішнього управлінського обліку і звітності
		Відомості статистичного обліку і звітності
		Відомості податкового обліку і звітності
Позаоблікові		Система планів виробничо-господарської діяльності підприємства
		Відомості, безпосередньо отримані особисто від учасників виробничо-господарських операцій
Аналітичні		Матеріали аудиторських перевірок
		Результати техніко-економічного і фінансового аналізу
Методичний інструментарій прийняття управлінських рішень	Стратегічний рівень	Експертні методи (бальних оцінок, розстановки пріоритетів)
		Моделювання документообігу
		Програмно-цільові методи планування
		Бюджетний метод планування
		Метод ситуаційного аналізу
	Поточний рівень	Аналіз беззбитковості виробництва
		Метод кривих росту продуктивності
		Моделювання факторних залежностей
		Метод оцінки і перегляду планів (PERT)

		Метод агрегатного планування
		Калькулювання «на основі діяльності» («ABC-аналіз»)
		Облік прямих витрат (методи «дірект- костінг», «маржинал-костінгу», «верібл- костінгу», «абзорпшен-костінгу»)
		Нормативне регулювання (метод «стандарт-костінг»)
		Статистичні (мінімаксий та регресійний) методи розділення напівзмінних витрат
		Технічне нормування та калькулювання
		Визначення операційної та фінансової залежності
Канали комунікації	Інформаційні	Внутрішня оперативна комунікація
		Зовнішня оперативна комунікація
	Особистісні	Внутрішньоособистісні комунікації
		Міжособистісні комунікації
		Комунікації у малих групах
		Суспільні комунікації
Способи формалізації результатів функціонування СУВ	Стратегічний рівень	Формування політики управління витратами підприємства
		Обґрунтування (розробка бізнес планів) заходів з оптимізації витрат підприємства
		Формулювання стратегічних управлінських рішень щодо формування обсягів і структури витрат підприємства
	Поточний рівень	Прийняття управлінських рішень щодо оптимального використання економічних ресурсів
		Формування та удосконалення системи показників планування і контролю витрат підприємства
		Формування системи норм і нормативів витрат економічних ресурсів на підприємстві
		Оцінка (розрахунок аналітичних показників) ефективності здійснення витрат економічних ресурсів
		Визначення розміру і причин відхилень фактичних витрат від планово-нормативних показників
		Визначення оптимальних форм, методів і обсягів матеріального і нематеріального винагородження персоналу
		Формування аналітичних таблиць
		Рекомендації щодо оптимізації документообігу у сфері управління витратами

Наукове видання

Колісник Галина Миколаївна

**ВИТРАТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО
СЕКТОРА УКРАЇНИ:
МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА**

Монографія

Коректура: Алексєєва Т.М.
Технічна редакція: Іванова М.І.
Комп'ютерна верстка, обкладинка: Бродич А.І.

Підписано до друку: 20.09.2016 р.
Гарнітура Times New Roman
Формат 60x84/16. Обл.вид.арк. 15,3. Ум.друк.арк. 20,9.
Зам. №77. Тираж 300 прим.

Оригінал-макет виготовлено
в редакційно-видавничому відділі ДВНЗ «УжНУ»
88015, м. Ужгород, вул. Заньковецької, 89
dep-editors@uzhnu.edu.ua

ПП «АУТДОР - ШАРК»
88000, м. Ужгород, пл. Жупанатська, 15/1.
тел.: 3-51-25, e-mail: office@shark.com.ua
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія 3т № 40 від 29 жовтня 2012 року

К-60

Колісник Г.М. Витрати підприємницького сектора України: методологія та практика: [моногр.] / Г.М. Колісник. – Ужгород: ПП «АУТДОР-ШАРК», 2016. – 360 с.

ISBN 978-617-7132-65-2

У монографії розглянуто теоретичні засади державного регулювання витрат підприємницького сектора, зокрема, сутність підприємництва, умови і чинники розвитку підприємницького сектора, економічну природу витрат підприємництва, види витрат на здійснення підприємницької діяльності. Розкрито сутність системи державного управління витратами підприємницького сектора, види методів державного регулювання витрат підприємництва, роль державних регуляторів в управлінні витратами підприємницького сектора, методологію оцінювання витрат підприємницького сектора. Досліджено вибір методів державного регулювання витрат підприємницького сектора, особливості регулювання витрат підприємництва у виробничій сфері, структурне балансування витрат, функціональний аналіз регулювання трансакційних витрат підприємництва.

Виокремлено ринкові чинники розвитку регулювання витрат, інституційні умови та ризики розвитку управління витратами суб'єктів підприємництва, ефективність державного регулювання витрат підприємництва, формування ефективної системи регулювання економічної безпеки підприємництва.

Для студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, викладачів, науковців та усіх, хто цікавиться сучасними проблемами державного регулювання витрат підприємницького сектора.

УДК – 657.21(477)

ББК – 65.052.5.29(4 Укр.)