

7. Мясников А.А. Синергетические эффекты в современной экономике: Введение в проблематику / Мясников А.А. – М. : ЛЕНАНД, 2011. – 160 с.

8. Сухоруков А.І. Врахування динамічних зв'язків у системі економічної безпеки / А. І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 115–129.

9. Соловйов В.М. Рекурентні міри як метод кількісної оцінки складності / В.М. Соловйов, А.В. Батир // Проблеми економіки організації та управління підприємствами. – 2012. – № 5. – С. 254–257.

References

1. Nikolis G., Prigozhin I. Poznaniye slozhnogo. – М.: Mir, 1990. - 344 с. [in Russian]
2. Gell-Mann M. What Is Complexity? / M.Gell-Mann // Complexity. - 1995. -V.1, No 1.- P.16-18.
3. Solovyov V.M. Senerhetychni ta ekonofizychni metody doslidzhennya dynamichnykh ta strukturnykh kharakterystyk ekonomichnykh system / V.D. Derbentsev, O.A. Serdyuk, V.M. Solovyov, O.D. Sharapov // Monohrafiya. – Cherkasy: Brama-Ukraina, 2010. – 287 s. [in Ukrainian]
4. Solovyov V.M. Skladnist' sotsial'no-ekonomichnykh system / YU.H. Leha, V.V. Mel'nyk, V.M. Solovyov // Tavriys'kyi derzhavnyi ahrotekhnolohichnyi universytet. s. 85-99. [in Ukrainian]
5. Hal'chyns'kyi A. Metodolohiya skladnykh system / A. Hal'chyns'kyi // Ekonomika Ukrainy – 2007. - №8. – S. 4-18 [in Ukrainian]
7. Myasnikov A.A. Sinergeticheskiye efekty v sovremennoy ekonomike: Vvedeniye v problematiku / Myasnikov A.A. – М.: LENAND, 2011. – 160 s. [in Russian]
8. Sukhorukov A.I. Vrakhuvannya dynamichnykh zv'yazkiv u systemi ekonomichnoi bezpeky / A. I. Sukhorukov // Stratehichna panorama. – 2009. - №2. – S. 115 – 129. [in Ukrainian]
9. Solovyov V.M. Rekurentni miry yak metod kil'kisnoi otsinky skladnosti / V.M. Solovyov, A.V. Batyr // Problemy ekonomiky orhanizatsii ta upravlinnya pidpryyemstvamy. – 2012. - №5. – s. 254-257.[in Ukrainian]

Надійшла 16.01.2014; рецензент: д. е. н. Сухоруков А. І.

УДК 330.16 (045)

Л. В. ОСІПОВА

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ВЗАЄМОДІЇ ІНТЕРЕСІВ

У статті уточнено категорію "економічні інтереси" на основі детального вивчення їх класифікації та взаємодії між ними. Розглянуто особливості економічних інтересів, узгодження їх в цілому і їх субординоване підпорядкування.

Ключові слова: інтерес, економічний інтерес, субординація.

L. V. OSIPOVA

Vinnitsa Trade and Economic Institute of KNTEU

PROBLEMS OF CLASSIFICATION AND INTERACTION OF INTEREST

The article clarifies the category of «economic interests» based on a detailed study of their classification and their interaction in the context of property relations. The features of the economic interests, of their harmonization in general and their subordinate command is studied. Researched that economic interests are caused by the entire system of production and social situation in society. They are an expression of industrial relations specific to each society by which the interests of people are associated with the economic system. The article shows that the economic interests act as the social opposites and their coordination mechanism is defined by the essence of the current economic system. The article deals with the concept of «economic interest» as a real, due to the property relations and the principles of economic profit motive and incentive to social action of satisfying dynamic systems of individual needs.

Keywords: interest, economic interest, subordination.

Постановка проблеми. Необхідність задоволення потреб людей породжує економічні інтереси. Вони є об'єктивною категорією, яка є усвідомленою потребою і рушійною силою до дій окремої людини, колективу й усього суспільства для досягнення певної мети. Економічні інтереси зумовлені всією системою суспільного виробництва і соціальним становищем людей у суспільстві. Вони є виявом специфічних для кожного суспільства виробничих відносин, за допомогою яких інтереси людей пов'язуються з економічною системою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняні та зарубіжні дослідники завжди цікавились проблемами економічного інтересу як дуже складного і значущого для суб'єктів ринкових відносин поняття. Категорія «інтерес» цікавила дослідників-філософів різних епох – Д. Юма, К. Гельвеція, Д. Дідро, Г. Гегеля, І. Канта. В навчальних публікаціях останніх років представлені різні трактування та класифікація економічних інтересів. Значний вклад в розробку теоретичних положень, що стосуються економічних інтересів внесли роботи Л.Ф. Гарифова, П.А. Слав, Г.Г. Савіна, О.І. Зайцева, В.Л. Безбожного, О.О. Беляєва,

В.М. Семененко і багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянуті раніше підходи до поняття інтересу як такого з тієї чи іншої сторони відображали багатоплановість цієї категорії, її філософську та методологічну значимість. Але залишається недостатньо дослідженою категорія економічного інтересу в аспекті відносин власності, адже проблема субординації економічних інтересів з виділенням головного (пріоритетного) і другорядного (неголовного) виникає спочатку в марксистській теорії, а згодом в реальній дійсності на певному етапі розвитку суспільства при домінуванні певної форми власності (державної).

Метою статті є уточнення категорії «економічні інтереси» на основі детального вивчення їх класифікації, визначення взаємодії між ними в контексті відносин власності.

Виклад основного матеріалу. Наближаючись безпосередньо до предмету дослідження, а саме проблеми узгодження економічних інтересів в цілому і їх субординованому підпорядкуванню спочатку потрібно зупинитися на вихідних поняттях, що дозволять заглибитись в суть названих категорій, а саме, «інтерес», «економічний інтерес» проблема їх узгодження і безпосередньо «субординація».

В суспільних цінностях закріплений той факт, що чим ширше поле діяльності суб'єкта, а його розширення забезпечується тими можливостями, які надає розширення суспільної життєдіяльності і ступінь включеності в неї діяльності даного суб'єкта, тим більші можливості для отримання задоволення має суб'єкт. Широта суспільної життєдіяльності задає процесам діяльності також більш широкі часові рамки. «Час виступає як кількісний показник енергетичних можливостей спонукання. ... Він є кількісною мірою стійкості спонукання. Обмежений часовий потенціал визначає той факт, що бурхливі емоційні прояви, в силу високої енергетичної концентрації швидко видихаються «і не здатні зберегти енергію для тривалої діяльності. Дійсно високим функціонально-енергетичним потенціалом володіють лише спонукання високого структурного рівня, які мають широку сферу інтеграції, зокрема, потужний тимчасовий потенціал» [1, с. 62–63]. Не випадково розвиток мотиваційної сфери виявляє абсолютно певну тенденцію до безперервного і величезного розширення часової перспективи спонукань, починаючи від повсякденних потреб і закінчуючи життєвими цілями [2, с. 61]. «Далека мотивація» задає «оптимістичну перспективу» (термін Макаренко) і не випадково чим старше вік, тим далі відсувається грань цієї перспективи. «Аналіз даних, – відзначає В.І. Ковалев, – показує, що ефективність діяльності найбільш висока у людей, у яких сформовані суспільно-значимі мотиви всіх основних видів діяльності» [3, с. 59].

Крім того, виникнення інтересу і його зміст визначаються в чималому ступені сферою можливостей, масштабами можливого: «Людство ставить собі завжди тільки такі завдання, які воно може дозволити» [4, с.7]. Через принципову можливість досягнення цілей суб'єкт обирає собі значимі цілі, та чим більше в розпорядженні суб'єкта можливостей, тим більш «широко, далеко і високо» простягається його інтерес, а чим більш далекі цілі він собі ставить, тим змістовно багатшою є його діяльність, тим більше умов і передумов він задіює, тим багатofакторнішим є результат його діяльності.

Суспільство і соціальна організація асоційованих у спільній діяльності індивідів надають незрівнянно більші можливості для розширення життєдіяльності суб'єкта, обумовлюють продукти діяльності та коефіцієнт її результативності, набагато більш високих порядків, ніж в її індивідуальному виконанні. Це доставляє блага не тільки суспільству і колективу, спільноті, соціуму, а й створює широкі можливості для емоційного задоволення суб'єкта, закріплюючись при оцінці в ціннісній системі, причому не тільки як суспільне розумне благо, але і як суб'єктивна цінність (і для індивіда, і для колективного суб'єкта).

Позитивність суспільних цінностей (не як вимоги доцільності в ім'я суспільної стабільності, не як обмежувач свободи) треба дати відчути як емоційно привабливі моменти, пов'язані з розширенням можливостей і свободи дій, зростаючим від індивідуума до колективу і суспільства. Тоді суспільні цінності й будуть прийняті суб'єктом не як раціональні, відомі, зовнішні і не зачіпають його, а як його власні, значимі для нього фактори, адекватні системам цінностей.

Найбільш глибокою і змістовною класифікацією інтересів є класифікація за суб'єктами, або носіями інтересів. Не випадково вона сама усталена і загальноприйнята. Але її змістовні характеристики вимагають спеціального аналізу. Тому тут ми обмежимо розбір наявних класифікацій і перейдемо до іншої, самостійної і дуже важливої проблеми – проблеми взаємодії і поєднання інтересів.

У самому загальному наближенні до цього питання, можна відзначити, що в існуючих дослідженнях можна простежити два підходи до проблеми взаємодії інтересів. Перший – ми б назвали його гносеологічним – розглядає ієрархію і динаміку різних інтересів в рамках приналежності їх одному суб'єкту, що дає можливість «визначити їх конкретну спрямованість ... і конкретніше розрізнити причини тих чи інших дій». Другий підхід – ми назвали б його соціологічним – розглядає ієрархію, субординацію і взаємодію інтересів, що належать різним суб'єктам: «У багатьох питаннях ... недостатньо знати тільки, чий інтерес, і який він. Виникають завдання реалізації інтересів ...» [5, с.51]. «Кажучи про практичну, дійсну взаємодію інтересів, особливу увагу слід приділити саме таким, які виявляються конкретно взаємопов'язаними інтересами сторін-учасників». Без знання змісту різних інтересів і можливих способів їх взаємодії неможливо ні зрозуміти суті суспільних процесів, ні вибудувати цілеспрямовану і ефективну соціальну практику.

«Хоча потік робіт про поєднання інтересів множить, число невирішених і суперечливих проблем не зменшується». У рамках першого підходу С.В. Голубев пропонує наступну класифікацію інтересів і відповідну систему їх взаємодії у структурі особистості. Він висуває 3 підстави відмінностей:

- 1) за цілями і характером передбачуваного результату – матеріальні (практичні) і духовні (ідеальні);
- 2) за ступенем спільності, широті охоплення соціальної реальності – інтереси загального характеру і приватного характеру;
- 3) за тривалістю та актуальністю для індивіда – тимчасові та постійні.

А далі по цих трьох підставах і різних їх комбінаціях він будує класифікацію з 12 двозначних і 8 тризначних визначень. Наприклад, підйом національної економіки – загальний матеріальний інтерес індивіда (тому що у нього інтересом володіє тільки індивід), зміна кон'юнктури ринку – тимчасовий інтерес; бажання зробити конкретну покупку – приватно-матеріальний, тимчасовий інтерес; забезпечити лідируюче положення національної економіки – загально-матеріальний інтерес, що триває тощо. З питання ієрархії економічних інтересів індивіда в загальному вигляді він пропонує таке рішення: виділити два її крайніх типи:

1 тип – це послідовність: тимчасові–матеріальні–приватні;

2 тип – це постійні–духовні–спільні.

Ці типи характеризують різні типи діяльності, що представляють конкретні економічні інтереси. Найбільш явним представником першого типу у нього виступає домогосподарка, другого - політик. Така ієрархічна кваліфікація тієї чи іншої діяльності, на його думку, дозволить зрозуміти і таке явище, як «служіння загальним інтересам, на шкоду або всупереч своїм особистим», а також визначати ступінь свободи суб'єкта і прогнозувати динаміку його економічних інтересів [6]. Не зупиняючись на критиці методологічних основ і самих результатів такої класифікації, відзначимо лише деякі позитивні моменти, можливі до використання в подальшому. По-перше, тут представлена спроба, хай не зовсім вдала, але по ідеї перспективна, якимось чином формалізувати, алгоритмізувати прорахунок всього спектру можливих стійких поєднань різних інтересів, типологія яких достатньо вузька. Це – спроба виходу на модельні методи аналізу та прогнозування соціальної ситуації.

По-друге, тут вже представлена спроба аналізу не окремих інтересів, а комплексу дій, регульованих різними інтересами, що представляє, на наш погляд, цілком плідний і в цілому теж перспективний шлях. А також це спроба оперувати в аналізі і мисленні комплексами інтересів, а не їх окремими різновидами. По-третє, відзначимо ще одну ідею як аспект вияву інтересів у їх взаємодії, яка не завжди враховується в інших роботах. Вона полягає в тому, що неможливо «існування інтересу колективу, відмінного від інтересів індивідів, які входять до нього... Якщо інтереси одних членів колективу відрізняються від інтересів інших, то ми маємо наявність в колективі двох інтересів (або більше)... Меншість, для якої інтерес є найважливішим, не знаходить задоволення в даному колективі, виходить з цього колективу, шукає або створює інший. Якщо для неї властивий інтерес збереження членства в даному колективі важливіше власного інтересу, який не задовольняється в цьому колективі, вона шукає компроміс з більшістю або відкладає реалізацію інтересу, визнаного менш важливим... Таким чином, всі існуючі в суспільстві інтереси – особисті. Інша справа, що вони мають різні ступені спільності. Відповідно, та чи інша форма задоволення того чи іншого інтересу індивіда є загальною для різних колективів індивідів. Коли в певній колективній формі задовольняє свої інтереси велика кількість індивідів, цей колектив представляє один з інтересів індивіда високого ступеня спільності, як кажуть, становить суспільний інтерес».

Це положення вкрай спрощено і прямолінійно представляє складну сукупність інтересів, що навіть у одного індивіда не завжди піддається одномірній ієрархізації, а тим більше воно претендує на впорядкування інтересів в рамках колективу, де складність різних взаємодіючих інтересів зростає на багато порядків. При цьому зрозуміло, що у членів колективу принципово немає можливості з приводу кожного окремого інтересу «виходити з колективу і створювати інший». Але це положення звертає увагу на те, що якщо в рамках взаємодіючих суб'єктів вибудовується діяльність з формування та реалізації інтересів різних суб'єктів (ними можуть бути різні індивіди, колектив та колективи, спільноти і суспільство, взаємодія індивіда, колективу, співтовариства тощо), то лише той інтерес стане інтересом для кожного суб'єкта цієї взаємодії, який не буде принесений в жертву інтересу більш широкого суспільного формування. Радянська ідеологія довгі роки обґрунтовувала той факт, що інтереси колективізму «вище» інтересів особистих, маючи на увазі за цим право придушення першими останніх. Але якщо така ситуація дійсно буде мати місце, і не формально й вербально, а реально станеться така неузгодженість інтересів, то, звичайно, жоден колектив від цього не розвалиться за тим сценарієм, як це представлено вище, тут будуть грати роль сильніші організаційні зв'язки. Але в позиції індивідів, чий інтерес виявився незадоволеним, відбудеться об'єктивний «вихід» з цього колективу, навіть при тому, що формально і «тілесно» вони залишаться тут. Компроміс з більшістю прийме у них форму видимої присутності, але фактичної відсутності серед членів даного колективу, а реалізація власного інтересу буде перенесена ними за межі даного колективу. Оскільки більшість організованих колективів формується як засоби реалізації певної діяльності та здійснення певного номінально декларованого інтересу, то, реалізувати свій інтерес даного призначення ця група або цей індивід в іншому місці просто об'єктивно не зможуть. І тоді цей інтерес просто відіме, оскільки

існування інтересу завжди пов'язане з оцінкою можливостей досягнення суб'єктом тих чи інших цілей, які інтерес формує як потребу.

Другий підхід продиктований тією обставиною, що інтереси є рушійною силою людської діяльності. Перетворюючись на потреби, вони наполегливо вимагають задоволення, а ставлення до цієї необхідності штовхає людей на реалізацію свого інтересу. Однак, задоволення потреб, так само як і задоволення інтересів, передбачає наявність соціальних ресурсів, а іноді простору для дій, достатнього, щоб забезпечити безконфліктне досягнення тих цілей, до яких звертаються інтереси і потреби. А оскільки при певних станах суспільства соціального ресурсу, як правило, недостатньо для одночасного задоволення всіх потреб, то неминучість конфліктів і соціальної дестабілізації ставить проблему сумірності потреб, ієрархії інтересів і розстановки пріоритетів. Соціальна неоднорідність конкретного суспільства, велике різноманіття інтересів, складність власного простору інтересів з його багаторівневою і багатокombінаційною груповою організацією, різна їх роль в багатофункціональних орієнтаціях суспільних цілей робить проблему вивчення взаємодії інтересів, а тим більше їх позитивного, прогресивно спрямованого поєднання архіскладно справою.

Більшість авторів, розглядаючи проблему поєднання інтересів різних суб'єктів, головну увагу приділяють питанням взаємодії індивіда і суспільства, а відповідно умов і форм поєднання індивідуального та суспільного інтересу. «... Для процесів функціонування соціальних інтересів характерні не тільки відносини взаємообумовлення і взаємовиключення, а й досить різні форми співробітництва, в яких на перший план виступає єдність, спільність інтересів. Форми співробітництва ... відомі: кооперація діяльності, в першу чергу в сфері матеріального виробництва, політичні об'єднання та союзи тощо» [7, с.195]. У цих формах взаємодії інтересів перша властива вертикальній організації суб'єктів з їх формами діяльності та інтересами, в другій – горизонтальній зв'язки щодо незалежних один від одного і автономно існуючих суб'єктів. Цей автор наголошує на важливості двох чинників, яким належить діяльнісно – організуюча роль у формуванні та реалізації інтересів – це ідеологія і організація (організованість).

Пильна увага проблемі взаємодії інтересів в ракурсі можливості їх реалізації приділена в роботі В.О.Бернацкого. «Сама взаємодія інтересів є умова і принциповий спосіб їх реалізації. У цьому полягає мета і завдання будь-якого окремого суспільного формування, а процес реалізації – це завершальний етап взаємодії інтересів».

Спочатку він дає характеристику кільком основним способам реалізації інтересів у взаємодії з іншими – взаємореалізація, ігнорування, субординація та підпорядкування. Взаємореалізація – реалізація інтересів усіх сторін-учасниць, це природно-соціальний спосіб взаємодії суспільних формувань, ідеальний випадок взаємодії інтересів. Але оскільки в практиці беруть участь і взаємодіють різні суспільні формування (індивіди, групи і колективи, спільноти, класи, держава тощо), що розрізняються за своїми внутрішніми (видовим) і зовнішніми (стан соціальної сфери, стан суспільства, в якому здійснюється реалізація інтересів) властивостями, то «в результаті цих відмінностей процес реалізації інтересів буде постійно відхилятися... що замість взаємореалізації відбувається або ігнорування, або субординація та пряме підпорядкування інтересів будь-якої сторони, що в підсумку дає один і той же результат: нереалізацію якихось інтересів.» Підпорядкування інтересів – реалізація одних інтересів за рахунок інших, або реалізація того й іншого, але відстрочена, поставлена в другорядне становище щодо послідовності та значимості. Ігнорування – виключення з системи взаємодіючих інтересів інтересу якогось суспільного формування. Цей інтерес не буде реалізований, але лише в даній системі взаємодії, що змушує його суб'єкта шукати відносини з третім суспільним формуванням, і таким чином, цей інтерес має певний шанс на реалізацію.

Нереалізація, тобто заперечення одного інтересу що вступає у відносини з іншими інтересами. У своїй «активній» формі вона перетворюється в повне підпорядкування одного інтересу іншим, в «пасивній» формі – в ігнорування. У чистому вигляді ці способи взаємодії інтересів, як правило, не спостерігаються. Насправді має місце їх переплетення і перехід від підпорядкування до взаємореалізації або до ігнорування.

Субординація – цьому виду взаємодії цей автор надає вирішальне значення. Під субординацією він розуміє такий вид зв'язку, при якому відбувається взаємопов'язане функціонування окремих елементів, що зберігає їх автономність і визначеність під контролем системи, одночасно забезпечує її цілісність. Він особливо звертає увагу, що етимологічний сенс субординації як «процесу, пов'язаного з функціонуванням елементів (органів) в живих системах», можна представити як «їх приведення в порядок, узгодження довоколишніх об'єктів (явищ). Або узгодження, упорядкування якихось пов'язаних об'єктів як елементів у тій чи іншій живій системі, або взаємозв'язок «родинних елементів». Значення цього виду взаємодії інтересів обумовлено характеристикою субординації «як якогось «спокійного» виду взаємодії, як альтернативи кризовій, конфліктній формі вирішення протиріч». Субординація одна з форм взаємодії, підпорядкована завданню реалізації інтересів, яка побудована на двох вихідних принципах: певному функціонуючому узгодженню взаємопов'язаних елементів в системах і самостійному функціонуванні і розвитку всіх елементів системи як умови закономірності розвитку останньої.

Існують також інші бачення цієї категорії. В словнику іноземних слів субординація (від латинського *ordinatio* приведення в порядок) – система службового підпорядкування молодших старшим, заснована на правилах службової дисципліни. Тлумачний словник В.І. Даля трактує субординацію як військову підпорядкованість і послух.

Отже, за загальним визначенням, що дають тлумачні словники субординація — це відносини, дії між одиницями спільноти, побудованої за ієрархічним принципом, що власне і полягають у безпосередньому підпорядкуванні одного члена ієрархії іншому.

Термін використовується, в основному, у сферах професійної діяльності людей, де встановлюється чітка службова дисципліна. У нашому ж дослідженні ми намагаємось дослідити особливості «субординації», ієрархічної підпорядкованості саме економічних інтересів.

Всі попередні обговорення досліджуваної нами проблеми стосувалися пошуку шляхів і форм згладжування протиріч і конфліктів, що неминуче виникають при різних «поєднаннях» інтересів. Однак, сьогодні вже назріла об'єктивна необхідність пошуку можливостей та шляхів формування інших, безконфліктних форм взаємодії. Це не тільки проблема збереження суспільної стабільності, а й проблема підвищення ефективності соціальної практики і проблема раціонального розподілу і використання обмеженого соціального ресурсу.

Економічний інтерес – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Він є породженням і соціальним проявом потреби. Економічний інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Отже, економічні інтереси – це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання. Генезис інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для задоволення і їх реалізації.

Економічні інтереси не тотожні потребам, їхньому задоволенню. По-перше, економічні інтереси знаходять своє вираження у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб. Потреби і засоби задоволення їх відбивають причину та форму прояву економічних інтересів. По-друге, економічний інтерес завжди виражає відповідний: рівень і динаміку задоволення потреб. Наприклад, не може, окрім специфічних випадків (схимники та ін.), бути інтересом суб'єкта зниження рівня задоволення потреб.

Економічні інтереси – це причина та умова взаємодії й саморозвитку економічних суб'єктів. Кожне окреме економічне відношення існує спочатку потенційно, у формі очікувань та ще не задоволених домагань людини. Це пояснює, чому, визначаючи природу інтересів, користуються термінами, що належать до сфери свідомості: «мотиви», «спонукання». Економічні відносини реалізуються як дійсні, коли набувають форми взаємного зв'язку. Потреби-інтереси не тільки відображають існуючі відносини, а й самі є першою «цегиною» в структурі соціально-економічних відносин.

У кожному економічному відношенні – між підприємцями і виробниками, між виробниками і споживачами, державою і недержавним сектором економіки (бізнесом), партнерами, у відносинах між індивідами — мають місце елементи боротьби і співробітництва. Взаємодія інтересів виступає рушійною пружиною соціально-економічного розвитку. «Найближчий погляд на історію, – писав Г.В.Ф. Гегель, – переконує нас у тому, що дії людей виникають з їх потреб, пристрастей, їх інтересів...» [9].

Економічні інтереси є об'єктивними, оскільки об'єктивні самі економічні відносини і вони є матеріальними. Тут ми підходимо до низки питань: яким чином узгоджуються економічні інтереси, які економічні інтереси є першочерговими, а які їм підпорядковуються і чому? Для відповіді на поставлені питання слід більш детально розглянути види економічних інтересів.

Економічні інтереси можна класифікувати з різних позицій. Особливе значення має класифікація в контексті суб'єктів, тобто їх носіїв. У вітчизняній фаховій літературі економічні інтереси традиційно ділять на три групи: суспільні, колективні й особисті. При цьому суспільно-економічні, зазвичай, ототожнюються з державними, а колективні — з колективами підприємств і різних установ. У структурі інтересів виділяють виробничі (пов'язані з організацією виробництва) і невиробничі (пов'язані з задоволенням особистих потреб виробника та його потреб як члена суспільства).

Державний економічний інтерес має такі складові свого прояву:

- суспільно-економічні економічні інтереси – частина економічних інтересів держави та інших суб'єктів господарювання збігається (оподаткування в розумних межах, виділення державних інвестицій та субвенцій, тарифне стимулювання експорту та ін.);

- економічні інтереси державної бюрократії – інтереси саморозвитку державної системи, що є корпоративним придатком до інтересів держави;

- економічні інтереси самоконтролю та оптимізації громадянського суспільства — держава не може бути виразником економічних інтересів одного класу чи прошарку, в демократичному суспільстві вона частіше виступає як інститут консенсусу.

Груповий економічний інтерес – це сума однорідних інституційованих приватних економічних інтересів, носіями яких можуть бути споживачі, акціонери, фондова біржа тощо. Форми прояву групового інтересу різноманітні: корпоративний інтерес бюрократії, підприємств, асоціацій суб'єктів господарської діяльності, трудових колективів.

При цьому економічний інтерес трудового колективу залежить від форми власності: на державних, акціонерних і приватних підприємствах він має різний зміст. В умовах ринкових відносин груповий економічний інтерес може бути представленим і через тіньову економіку у вигляді мафіозно-кримінальних структур.

Особистий економічний інтерес охоплює потреби, що пов'язані з реалізацією приватної власності, прав володіння та користування, управління, отримання доходів.

Кожна людина одночасно є носієм різних економічних інтересів, оскільки вона виступає в різних іпостасях: по-перше, як індивід; по-друге, як представник певної верстви суспільства; по-третє, як член певного трудового колективу. Суспільний і колективний економічні інтереси персоніфікуються тільки в індивіді.

Інтереси людей об'єктивно суперечливі. Суперечності інтересів – це суперечності між їх носіями. Людське суспільство – складний і суперечливий соціум. Різноманітність інтересів та їх суперечливість зумовлено різним економічним становищем людей у економічній системі. Оскільки людству поки що не вдалося досягти економічної рівності (й у короткостроковій перспективі це не передбачається), то суперечності інтересів можуть мати різну форму гостроти і навіть досягти антагоністичного протистояння. З огляду на це важливо завжди знаходити шляхи, механізми й компроміси, якщо не для усунення, то пом'якшення цієї проблеми. Тут велике значення відводиться державі, різним суспільним інститутам. Поряд з цим діють об'єктивні механізми узгодження різноманітних інтересів.

В усі епохи і в кожному суспільстві об'єктом гострої суперечності, наприклад, є невідповідність інтересів двох суб'єктів – держави та платників податків.

Отже, ні в природі, ні в суспільстві не буває абсолютної тотожності й повної відповідності, в тому числі цілковитого, безумовного збігу всенародних загальнодержавних, регіональних, галузевих, місцевих, групових, приватних та інших інтересів. Навпаки, між ними можуть бути деякі відмінності, розходження й навіть конфлікти. Значною мірою економічні інтереси виступають як соціальні протилежності.

Одним із проявів зіткнення інтересів є конкуренція. Суперечності інтересів можуть досягати особливої гостроти, про що свідчать події минулого і сучасності. Тому небезпечно не помічати, а тим більше ігнорувати або навіть замаскувати ці суперечності.

Негативні явища, які вразили нашу економіку в минулому і ще не подолано до кінця, зросли на ґрунті підриву системи економічних інтересів людей, огульного маніпулювання й нехтування суспільними (а не казенними), колективними, локальними та іншими, особливо особистими, інтересами. Замість зміцнення й об'єднання інтересів, насправді відбувалися і тепер часом спостерігаються їх розшарування, розмежування, протиставлення, демонтаж, внаслідок чого вони втрачають роль рушійної сили [9].

Однак, ключовим принципом гуманізму є те, що людина має бути не засобом, а метою виробництва. Критерій прогресивності соціально-економічної системи визначається становищем людини в суспільстві як найвищої цінності, як центральної фігури світового розвитку. А тому є непридатними теоретичні настанови й практичні дії, спрямовані на пригнічення особистих інтересів суспільними, які до того ж нерідко подаються перекошено. Суть у тому, щоб не пригнічувати одні інтереси іншими, а управляти інтересами і через інтереси.

Взаємодію інтересів можна простежити на прикладі їх прояву в сферах виробництва і обміну. У сфері виробництва підприємці та робітники є протилежними сторонами економічних стосунків, проте вони мають спільні економічні інтереси щодо ринку, виступаючи як виробники або споживачі. Не задовольнивши економічні інтереси споживача, виробник не може забезпечити і власні економічні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їх співробітництво. У ринковій системі господарства пріоритетним її суб'єктом є товаровиробник-підприємець. Це основна дійова особа. Яким є його головний інтерес? Організуючи справу, підприємець насамперед керується комерційним зиском, діє з метою одержання прибутку, в максимізації якого й полягає безпосередня цільова функція підприємництва. Бізнесмен має власний інтерес, власну мету і, звичайно, не зважає на суспільну користь, не підозрюючи, що він сприяє їй.

Механізм узгодження економічних інтересів визначається насамперед сутністю існуючої економічної системи. Державна політика в сфері економічних інтересів має виходити з того, що, по-перше, за різних умов суспільного розвитку на перший план можуть виходити ті чи інші економічні інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу економічних інтересів, то результатом буде неузгодженість економічних інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. При цьому важливо досягти якомога повнішої внутрішньої узгодженості економічних інтересів.

По-друге, державна політика також може мати різні засоби впливу на економічні інтереси людей: неекономічний примус; економічний примус; моральний і соціальний мотиви трудової активності. В останньому випадку має місце підміна впливу на економічні інтереси спонукальними мотивами до праці.

Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей. Так, реалізація індивідуальних економічних інтересів забезпечується через зростання індивідуальних доходів. Засобом реалізації колективних економічних інтересів є максимізація прибутку та фонду заробітної плати (наприклад, для підприємств державного сектора, що знаходяться на комерційних засадах господарювання). Нарешті, засіб реалізації суспільного економічного інтересу – максимізація національного доходу та мінімізація фонду відшкодування створюваного суспільного продукту.

Отже, проблема поєднання економічних інтересів знаходить своє вираження у формуванні певних пропорцій у розподілі доходів. Механізм реалізації корпоративних економічних інтересів полягає у

взаємодії з політичними інститутами. Інструментом реалізації цього економічного інтересу є відомчо-номенклатурний симбіоз за участю законодавчої влади.

Одним з аспектів класифікації економічних інтересів є виділення економічних інтересів власника, підприємця та робітника. Економічний інтерес власника полягає в зростанні власності та в одержанні від неї гарантованого доходу. Реалізація цього економічного інтересу передбачає вибір правильної ринкової стратегії, забезпечення конкурентоспроможності, а за необхідності – переміщення капіталу в інші об'єкти власності, де він може принести більший дохід. Економічний інтерес власника передбачає також ефективне поточне використання капіталу з метою отримання задовільної норми прибутку в кожен певний момент. Головне, що характеризує власника, – його турбота про перспективу, адже саме цього вимагає зростання власності. Він може погодитися навіть на скорочення поточних доходів, наприклад під час реконструкції, якщо це необхідно для зростання доходів у майбутньому.

Економічні інтереси менеджера полягають насамперед у забезпеченні поточної ефективності: використання капіталу, максимізації доходу в кожен певний момент. У той самий час і менеджери високого класу здатні забезпечити високу ефективність і на перспективу. В цьому відношенні економічні інтереси менеджера збігаються з економічними інтересами власника. Однак професійна діяльність менеджера пов'язана з конкретним об'єктом власності, тому він зацікавлений у стабілізації свого становища і орієнтується на зміцнення конкретного підприємства. Внаслідок цього його економічний інтерес потенційно може суперечити економічному інтересу власника, який зацікавлений у своєчасному переливі капіталу в ефективніші сфери. Ще більш незацікавленими в переливі капіталу виявляються наймані робітники, інтереси яких пов'язані з конкретним підприємством як джерелом доходу і місцем роботи.

Економічні інтереси найманих робітників спрямовані на максимізацію поточних доходів, тому на підприємствах, де наймані робітники є власниками, а також залучаються до прийняття стратегічних рішень, спостерігається «проїдання» прибутків замість їх спрямування на розвиток виробництва. На підприємствах із власністю робітників передбачені механізми, що стимулюють трудову професійну активність, проте обмежують повноту і свободу в реалізації функцій власників. Самоуправління здійснюється в таких формах, коли стратегічні рішення приймаються професійними менеджерами, а не робітниками.

У системі економічних інтересів можна виділити основний економічний інтерес суспільства, який повинен відповідати таким критеріям: віддзеркалювати сутність економічної системи, найхарактерніші її риси; бути рушійною силою економічного розвитку певної системи. Відповідно до цих критеріїв основним економічним інтересом сучасної ринкової економіки є особистий економічний інтерес, а саме — особистий економічний інтерес споживача. Він характеризує найважливішу особливість сучасної ринкової економіки — її спрямованість на задоволення споживчих потреб відповідно до платоспроможного попиту, яке відбувається на основі не масового, а все більш індивідуалізованого виробництва, що дає змогу задовольнити саме індивідуальні економічні потреби; особливе становище споживача, який визначає, що виробляти, і тим самим обмежує свободу вибору виробника. Економічний інтерес споживача спонукає виробника до певних дій — до виробництва необхідної продукції належної якості і з прийнятною ціною. Щоб задовольнити цей економічний інтерес, виробник змушений впроваджувати нові технології, засоби виробництва, наймати кваліфіковану робочу силу, шукати шляхи скорочення витрат тощо. Це забезпечує реалізацію не лише особистого економічного інтересу споживача, а й особистого економічного інтересу виробника (максимізацію прибутків) і суспільного інтересу в цілому (розвиток продуктивних сил суспільства). Отже, економічний інтерес споживача є рушійною силою економічного розвитку в сучасній ринковій економіці.

Велике теоретичне й практичне значення має субординація економічних інтересів із виділенням головного (пріоритетного) та другорядних (неголовних). Як відомо, таке ранжирування економічних інтересів мало місце не тільки в суспільних науках, основою яких було марксистське вчення, а й на практиці за радянських часів. Тоді головним економічним інтересом був економічний інтерес держави, суспільства, який абсолютизувався, а часто — протиставлявся усім іншим економічним інтересам. Щодо особистого економічного інтересу, то він розглядався як другорядний, привнесений, малозначущий, підпорядкований інтересам колективу й народу.

Отже, основним економічним інтересом планової форми економіки є суспільний економічний інтерес, або економічний інтерес суспільства як асоціації власників засобів виробництва і асоціації робітників. Цей економічний інтерес відбиває такі істотні риси соціалізованої економічної системи, як суспільна власність на засоби виробництва і співробітництво. Трансформація суспільної власності в державну в умовах командно-адміністративної системи обумовлює перетворення державного економічного інтересу на основний економічний інтерес. Саме реалізація державного економічного інтересу як основного забезпечує відтворення цієї системи Система економічних інтересів, притаманна адміністративно-командній системі, будувалася на принципі колективізму, і через це не тільки не відображала етапи розбудови ринкової економіки, а й була їм прямо протилежною. Констатуючі засади централізовано-керованої економіки — форма власності, тип управління економікою, господарський механізм — виходили з первинності колективних економічних інтересів і потреб. Ця первинність ставила індивідуума (у тому числі господарюючі суб'єкти) в підпорядковане становище по відношенню до колективних (державних)

економічних інтересів. Індивідуальні економічні інтереси зводилися цим підпорядкуванням нанівець, а приватні – розглядалися як пережитки буржуазного ладу.

У соціалістичній економічній теорії первісною вважалася форма власності на засоби виробництва. Вона покладалася в основу визначення системи економічних інтересів, яка розглядалася як рушійна сила розвитку суспільства. Державна власність була несумісна ні з індивідуальним, ані з тим більше приватним економічним інтересом. Державний економічний інтерес увібравши у себе всі інші інтереси та розглядався як той, що повністю відповідає потребам суспільства й нації.

Процес прийняття рішення з усіх питань життя суспільства відрізняється в умовах командно-адміністративної системи жорсткою бюрократичною централізацією. Це призводило до того, що часом навіть незначні поточні питання не могли бути вирішені без вказівок з найвищого поверху влади.

Головним методом управління стає команда, директива. Насаджується мілітаристська дисципліна, вкорінюється звичка діяти не роздумуючи, за командою, наказом зверху. Повністю домінує державний інтерес.

Командно-адміністративна система породжувала і заохочувала жорсткий контроль. І це зрозуміло: адже система має позбавлену гнучкості сувору ієрархічну структуру і ґрунтується на принципі тотального контролю «зверху» всіх сфер життя суспільства.

Маніпулюючи свідомістю, командно-адміністративна система насаджувала уявну колективність. Насадження уявної колективності здійснювалося шляхом протиставлення їй всякої індивідуальності.

Засобом забезпечення субординації економічних інтересів було централізоване директивне планування економіки. Підпорядкування особистих економічних інтересів колективним та державним запроваджувалось у масовій свідомості пропагандою, яка проголошувала, що людина має передусім дбати про суспільство та своїх товаришів, тобто колектив, у якому працює. Чим краще всі будуть працювати один на одного і на суспільство в цілому, тим більшим буде суспільний продукт, а отже, і частка кожного в ньому, тим повніше можна буде реалізувати особистий економічний інтерес.

У міру розвитку суспільства та ускладнення економічних інтересів жорстке адміністрування і відсутність оберненого зв'язку починають суперечити принципам функціонування складних систем, що самоорганізуються. Ігнорування ролі та значення особистого економічного інтересу як потужного чинника соціально-економічного прогресу, підпорядкування його державному в умовах командно-адміністративної економіки спричинило неузгодженість системи економічних інтересів, у тому числі:

- спотворення мотиваційної поведінки економічних суб'єктів;
- пригнічення стимулюючої ролі потреб;
- послаблення відповідальності та стимулів до високоефективної праці;
- втрату трудових цінностей і соціальних установок населення;
- розвиток психології утриманства й економічної залежності від держави;
- позбавило людину економічних стимулів до праці; обумовило ігнорування особистих економічних

інтересів працюючих, економічну залежність їх від держави тощо.

Все це, на нашу думку, призвело до деформації уявлень про шляхи реалізації особистих економічних інтересів – значна частина членів суспільства вбачала їх не в особистій ефективній праці, а в перерозподілі суспільного продукту.

Отже, в реальній дійсності абсолютизація суспільного економічного інтересу призвела до абсолютизації державного економічного інтересу. Другорядне значення особистого економічного інтересу в командно-адміністративній економіці призвело до серйозних збоїв в економіці і утворило гальма її розвитку.

Процес отождолення суспільного економічного інтересу з державним, а останнього — з груповим економічним інтересом правлячої еліти — партійно-державної бюрократії створив умови для першочергового задоволення саме останнього інтересу. Фактичне ж підпорядкування особистих економічних інтересів працюючих економічним інтересам партійно-державної бюрократії обумовило специфічну експлуатацію останньою більшістю членів суспільства.

Примат інтересів партійно-державної бюрократії виявився і під час перебудовчих процесів в Україні. Саме колишня номенклатура, намагаючись розв'язати суперечність між фактичним привласненням нею суспільних засобів виробництва і формально (юридично) державною власністю на них, першою включилася в процеси роздержавлення та приватизації, найбільше вигравши від них. Відбулося зрощування її з мафіозно-клановими структурами кримінального типу, що виникли. На плечі більшості членів суспільства колишня номенклатура перебрала тягар інфляції, безробіття та зубожіння.

З одного боку, становлення ринкової економіки в Україні створює певні умови для активізації економічних інтересів особистості. Проте такі інтереси далеко не завжди співпадають з інтересами розвитку суспільства. Економічний монополізм, недосконалість законодавства, ігнорування вже діючих законів створюють умови для задоволення особистих економічних інтересів незначної частини суспільства методами, що суперечать економічним інтересам більшості, насамперед це розкрадання державного майна, залучення до незаконних видів бізнесу (рекету, торгівлі наркотиками), монопольного підвищення цін у поєднанні зі скороченням обсягів виробництва.

З іншого боку, держава (передусім завдяки надмірному оподаткуванню) стримує розвиток особистого економічного інтересу, перетворення його на головний стимул економічної діяльності. Внаслідок цього, а також гонитви торгово-фінансового компрадорського капіталу, що народжується, за надприбутками особисті економічні інтереси часто реалізуються в сфері «тіньової економіки».

У системі економічних інтересів на кожному конкретному історичному етапі економічного розвитку, крім основного, можна виділити також головний інтерес, який має такі особливості:

- відбиває специфіку та економічні проблеми певного етапу;
- є квінтесенцією реальних особистих інтересів і суспільного інтересу в цілому;
- трансформується в певну економічну політику, спонукаючи до діяльності, спрямованої на вирішення проблем, властивих певному етапу економічного розвитку.

Наприклад, в Україні головний соціально-економічний інтерес суспільства полягає в здійсненні ринкових реформ, що є передумовою подальшого економічного і соціального прогресу суспільства. В умовах відновлення української державності спільним головним інтересом стає також національний інтерес. Проведення ринкових реформ і трансформація суспільства, як головний інтерес, властиві в цілому не тільки всім країнам колишньої командно-адміністративної системи, а й ринкової економіки. Так, для США та Великобританії у 80-і роки ХХ ст. головний інтерес полягав у трансформації економіки відповідно до сучасного етапу технологічної революції, що знайшло свій прояв у політиці «рейганоміки» та «тетчеризму».

Висновки

Таким чином, інтереси людей, пов'язані із задоволенням матеріальних потреб, становлять їх економічні інтереси; саме вони є основною рушійною силою виробництва. Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей. Економічний інтерес — це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Він є породженням і соціальним проявом потреби. Економічний інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Значною мірою інтереси виступають як соціальні протилежності. Взаємодію інтересів можна простежити на прикладі їх прояву в сферах виробництва і обміну. У сфері виробництва підприємці та робітники є протилежними сторонами економічних стосунків, проте вони мають спільні інтереси щодо ринку, виступаючи як виробники або споживачі. Не задовольнивши інтереси споживача, виробник не може забезпечити і власні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їх співробітництво.

Отже, механізм узгодження інтересів визначається насамперед сутністю існуючої економічної системи. Державна політика в сфері економічних інтересів виходить з того, що, по-перше, за різних умов суспільного розвитку на перший план можуть виходити ті чи інші інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу інтересів, то результатом буде відсутність узгодженості інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. При цьому важливо досягти якомога повнішої внутрішньої узгодженості інтересів.

Література

1. Белоусов Р. Законы управления в рыночных условиях / Р. Белоусов // Экономист. – 1992. – № 5. – С. 35.
2. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирования личности / Асеев В.Г. – М. : Мысль, 1976. – 157 с.
3. Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельность / В.И. Ковалев. – М. : Наука, 1988. – 192 с.
4. Маркс К. Переписка 1861–1867. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 1932. – Т. 23. – 523 с.
5. Бернацкий В.О. Интерес: познавательная и практическая функция / Бернацкий В.О. – Томск : ГТУ, 1984. – 167 с.
6. Голубев С.В. Взаимоотношения индивида, общества и государства как проблема социальной философии : дис. ... канд. филос. наук / Голубев С.В. – М., 1993.
7. Ханипов А.Т. Интересы как форма общественных отношений / Ханипов А.Т. – Новосибирск : Наука, 1987. – 225 с.
8. Гегель В.Ф. Сочинения / В.Ф. Гегель. – М. : Логика, 1935. – Т. 8. – С. 20.
9. Мельник Л.Ю. Економічна теорія – політекономічний контекст : [навч. посібник] / Л.Ю. Мельник., П.М. Макаренко. – К. : Кондор, 2008. – 524 с.

References

1. Belousov R. Zakoni upravleniya v rynochnykh uslovyakh / R. Belousov // Ekonomyst. – 1992. – № 5. – S.35.
2. Aseev V. H. Motyvatsiya povedeniya i formyrovaniya lychnosti / V. H. Aseev. – M. : Misl, 1976. – 157 s.
3. Kovalev V. Y. Motyvi povedeniya y deiatelnost / V. Y. Kovalev. - M. : Nauka, 1988. – 192 s.
4. Marks K. Perepyska 1861—1867. Sochyeniya. T. XXIII / K. Marks, F. Enhels. — 1932. - 523 s.
5. Bernatskiy V. O. Ynteres: poznavatelnaia y prakticheskaia funktsiya / V. O. Bernatskiy. – Tomsk: HTU, 1984. – 167 s.
6. Holubev S. V. Vzaymootnosheniya yndyvya, obshchestva y hosudarstva kak problema sotsyalnoi fylosofyi: dysser. kand.fylos.nauk / S. V. Holubev. – M., 1993. – 191 s.

7. Khanypov A. T. Ynteresi kak forma obshchestvennikh otnosheni / A. T. Khanypov. – Novosybyrsk: Nauka, 1987. – 225 s.
8. Hehel V. F. Sochyneniya / V. F. Hehel. — M.: Lohyka, 1935. — T. 8. — S. 20.
9. Melnyk L. Iu. Ekonomichna teoriia — politekonomichnyi kontekst: navchalnyi posibnyk / L. Iu. Melnyk., P. M. Makarenko. – K. : Kondor, 2008. — 524 s.

Надійшла 16.01.2014; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

УДК 330.341.1

Ю. С. СЕРПЕНІНОВА

Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми

ФРАНЧАЙЗИНГ: СУТНІСТЬ ТА ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

У статті досліджено теоретичні аспекти франчайзингових операцій, визначено переваги і недоліки для учасників договору франчайзингу. Проаналізовано підходи науковців до методики відображення франчайзингу в обліку.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, облік франчайзингу.

Y. S. SREPENINOVA

State university "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine"

FRANCHISING: ESSENCE AND ACCOUNTING PROCEDURE

This paper investigates the theoretical aspects of franchise operations, advantages and disadvantages for participants of the franchising agreement. Analysis of scientific approaches to accounting procedure of franchising is given. Taking into account tendencies of the world economy during the last time in the domestic market increasingly acquires such way of doing business like franchising. However, this concept is relatively new for the Ukrainian economy and insufficient legislatively regulated. The subject of the franchising contract is the sale of the franchise that includes trademarks, training of personnel, production organization experience transfer, finance, consulting and other. Remuneration to the franchiser (royalties) shall be determined by the total amount of sales, and subject to the provisions of the franchise agreement. However, not all aspects of the franchising settled by the law that causes difficulties of franchising accounting. There are different approaches of the scientists on the allocation of franchising in accounting. We agree with the opinion of the authors that offer to account franchisee in the cost of sales. This is because the use of franchising primarily designed to increase volumes of production sales. The issue of accounting franchising include the following: improvement of the legislation of franchising regulation, coordination of the recording royalties, documentation of these transactions, a reflection of the franchise in the financial statements.

Keywords: franchising, franchisor, franchisee, franchise records.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки суб'єкту малого підприємництва досить складно розпочати новий бізнес, що обумовлено рядом проблем і складнощів: недостатність ресурсів для проведення комплексних маркетингових досліджень, обмеженість знань і практичного досвіду, постійне зростання конкуренції та ін. В таких умовах одним з можливих варіантів створення та розвитку власного бізнесу є використання франчайзингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності та порядку відображення в обліку франчайзингу знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних науковців, серед яких: Зимовець В., Зубик С., Короп О., Гнатишин Л., Петришин Л., Височан О.С., Водоп'янова О. та ін.

Так, Зимовець В., Зубик С. [1] у своїх працях акцентують увагу на такій складовій франчайзингових операцій як роялті. Короп О. [2, 3]. Досліджує правові аспекти франчайзингу, а також відображення в обліку даних операцій у франчайзера. Гнатишин Л. Петришин Л. [4] аналізують методику обліку франчайзингу у франчайзера і франчайзі. Височан О.С. [5] надає критичний аналіз існуючих підходів до відображення операцій франчайзингу в обліку. Водоп'янова О. [6] розглядає основні відмінності договору франчайзингу від суміжних з ним договорів, а також особливості податкового обліку франчайзингу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на велику кількість ґрунтовних досліджень різноманітних аспектів франчайзингових операцій та їх відображення в обліку, не достатньо розкритими залишаються питання розкриття методики обліку франшизи та роялті, що обумовлює потребу подальшого розвитку даних питань.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття франчайзинг, а також аналізі існуючих підходів до відображення франчайзингу в обліку.

Виклад основного матеріалу. З урахуванням тенденцій світової економіки останнім часом і на вітчизняному ринку все більшого розвитку набуває такий спосіб ведення бізнесу, як франчайзинг. Втім, дане поняття є досить новим для української економіки і недостатньо врегульованим законодавчо. Так, вітчизняним законодавством поняття «франчайзинг» не використовується взагалі. Не має єдності і серед науковців щодо трактування даного терміну (табл. 1)

З наведених визначень можна стверджувати, що в угоді франчайзингу беруть участь два суб'єкти: франчайзер і франчайзі, а об'єктом франчайзингу є права інтелектуальної власності, що передаються франчайзі з платних умов.