

ВІСНИК

Київського національного
торгівельно-економічного
університету

№ 6⁽⁸⁶⁾ 2012

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного торговельно-
економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

МАЗАРАКІ А., МЕЛЬНИК Т.	Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні	5
МАЗІНА О.	Оцінка та чинники розвитку людського капіталу	16
СИВАНЕНКО Г.	Бізнес-клімат як передумова інноваційного розвитку країни	26

ПІДПРИЄМНИЦТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С., АВДАН О.	Формування бренда туристичних підприємств	35
ГРИНЮК Н.	Оцінювання результативності діяльності споживчих товариств	44
СИТНИК Г.	Фінансове планування у ціннісно орієнтованому управлінні	56
ВЕДМІДЬ Н.	Методологічні основи типізації суб'єктів санаторно-курортної діяльності	72
ЛЕБЕДЕВА Л.	Проблеми становлення концепції постіндустріального суспільства	83

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ТАРАСЮК М., РУДЕНКО І.	Місцеві податки і збори у контексті реформування оподаткування в Україні	92
-----------------------------------	---	----

ФІЛОСОФСЬКІ ВИМІРИ СУЧАСНОГО СВІТУ

ГРУБОВ В., КУЛАГІН Ю.	Криза політики мультикультуралізму в європейському суспільному просторі	104
ШКЕПУ М.	Інверсації семантики та семантика інверсацій у "Логосі" сучасної історії	114

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;

**ГУЛЯЄВА Н.М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В.,
НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СУСІДЕНКО В.Т., ТКАЧЕНКО Т.І.,
ЧУГУНОВ І.Я., ПАНКОВ Д.О. (Білорусь), ДОБІЯ М. (Польща),
РОЖКОВ І.Я. (Росія), ЛАЦЕ Н. (Латвія), ЯРИГІНА І.З. (Росія), КАЛУСКІ Я. (Польща)** –
члени редакційної колегії з економічних наук; **ІВАНОВА Н.В., КОРОЛЬЧУК М.С.,
КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є., СТАСЮК В.В., ТІМЧЕНКО О.В.,
МАКСИМЕНКО С.Д.** – члени редакційної колегії з психологічних наук;
ПЕРЕСІЧНИЙ М.І., МЕРЕЖКО Н.В. – члени редакційної колегії з технічних наук;
**ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О., ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М.,
МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н.** – члени редакційної колегії з правових наук;
**ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І., ОГОРІДНИК І.В., ПАВЛОВСЬ-
КИЙ В.В., ШКЕПУ М.О.** – члени редакційної колегії з філософських наук;
**БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І., ОРЛЕНКО В.І.,
ПОЛУРЕЗ В.І.** – члени редакційної колегії з історичних наук;
МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції,
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ
Художньо-технічний редактор Т.В. БЕЛЬЧАК

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2013 рік – 21910

Підписано до друку 12.12.2012. Ум. друк. арк. 10,5. Тираж 250 пр. Зам. 1346.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.
Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 3 від 27.11.2012).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

МАЗАРАКИ А., МЕЛЬНИК Т.	Импорт и перспективы импортозамещения в Украине	5
МАЗИНА А.	Оценка и факторы развития человеческого капитала	16
СИВАНЕНКО Г.	Бизнес-климат как предпосылка инновационного развития страны	26

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С., АВДАН О.	Формирование бренда туристических предприятий	35
ГРИНЮК Н.	Оценивание результативности деятельности потребительских обществ	44
СЫТНИК А.	Финансовое планирование в ценностно ориентированном управлении	56
ВЕДМЕДЬ Н.	Методологические основы типизации субъектов санаторно-курортной деятельности	72
ЛЕБЕДЕВА Л.	Проблемы становления концепции постиндустриального общества	83

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ТАРАСЮК М., РУДЕНКО И.	Местные налоги и сборы в контексте реформирования налогообложения в Украине	92
-----------------------------------	--	----

ФИЛОСОФСКИЕ ИЗМЕРЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА

ГРУБОВ В., КУЛАГИН Ю.	Кризис политики мультикультурализма в европейском общественном пространстве	104
ШКЕПУ М.	Инверсации семантики и семантика инверсаций в "Логосе" современной истории	114

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

MAZARAKI A., MELNYK T.	Import and prospects of import substitution in Ukraine	5
MAZINA A.	Evaluation and factors of development of human capital	16
SYVANENKO G.	Business climate as a prerequisite for innovation development of the country	26

ENTERPRISE

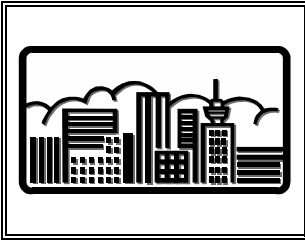
MELNICHENKO S., AVDAN O.	Brand creation in tourism enterprises	35
GRYNIUK N.	Evaluation of activity effectiveness of consumer societies	44
SYTNYK H.	Financial planning in value-based management	56
VEDMED N.	Methodological bases of typification of subjects of sanatorium-resort activity	72
LEBEDEVA L.	Formational aspects of post-industrial society's concept	83

FINANCE AND BANKING

TARASIUK M., RUDENKO I.	Local taxes and fees within the framework of taxation reforms in Ukraine	92
------------------------------------	---	----

PHILOSOPHICAL DIMENSIONS OF THE MODERN WORLD

GRUBOV V., KULAGIN Y.	Crisis of politics of cultural diversity in the European social sphere	104
SHKEPU M.	Inversion of semantics and semantics of inversion in the "Logos" of modern history	114



УДК 339.562(477)

МАЗАРАКІ Анатолій, д. е. н., професор, ректор КНТЕУ
МЕЛЬНИК Тетяна, д. е. н., професор кафедри
міжнародної економіки КНТЕУ

ІМПОРТ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

На основі аналізу структури та динаміки імпорту в економіці України визначено його місце у відтворювальних процесах, виявлено можливості розвитку внутрішнього ринку. Обґрунтовано рекомендації щодо імпортозаміщення в Україні.

Ключові слова: імпорт, імпортозаміщення, тіньовий імпорт, імпорт високо-технологічних товарів.

В Україні вже другий рік поспіль відбувається відновлення економічного зростання після кризи 2008–2009 рр. При цьому, як і раніше, основою процесу є індустріальні технології третього-четвертого устрою, низька вартість робочої сили, висока енергоємність виробництва, сподівання на сприятливу світову кон'юнктуру. За цих умов звуження зовнішнього попиту на українську продукцію поряд із нарощуванням імпорту свідчать про вичерпання можливостей подальшого зростання економіки на старій технологічній базі. Відсутність структурних реформ, занепад інноваційної складової виробничої діяльності, низька конкурентоспроможність багатьох підприємств, а також невисока в цілому платоспроможність громадян призвели до втрати вітчизняними виробниками значної частини внутрішнього ринку, що не відповідає національним інтересам і створює ризики для досягнення більш високого рівня економічного і соціального розвитку країни у перспективі.

Розвиток національного виробництва та насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможною продукцією є необхідною умовою підвищення економічної стійкості країни та зменшення її залежності від імпорту.

Одним із альтернативних напрямів є імпортозаміщення, тобто переорієнтація економіки країни на виробництво тих товарів, попит на які нині забезпечується за рахунок імпорту. Реалізація такої стратегії

в Україні потребує аналізу ролі імпорту в економіці та можливостей імпортозаміщення. Актуальність цього питання пов'язана із вагомим і зростаючим від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі та гальмуванням динаміки експорту через його структурну невідповідність потребам світового ринку.

Питання щодо перспектив економічного розвитку України, визначення стратегій її розвитку в умовах світової глобалізації і спричинених кризою викликів, формування ефективних механізмів впливу держави на забезпечення її самодостатності як суб'єкта міжнародної економіки активно вивчаються вітчизняними вченими, серед наукових праць з цієї проблематики необхідно відзначити ґрунтовні дослідження В. Гейця, М. Якубовського, В. Сіденка [1–7]. Однак питання дослідження ролі імпорту та перспектив імпортозаміщення в Україні не втрачають своєї актуальності і потребують подальшого вивчення.

Метою статті є визначення рівня імпортозалежності галузей економіки України на сучасному етапі, місця імпорту у відтворювальних процесах, а також аналіз можливостей імпортозаміщення та його впливу на перспективи розширення промислового виробництва.

За період 2000–2011 рр. лише у 2001 році експорт та імпорт товарів відзначались меншим приростом порівняно з промисловим виробництвом (рис. 1).

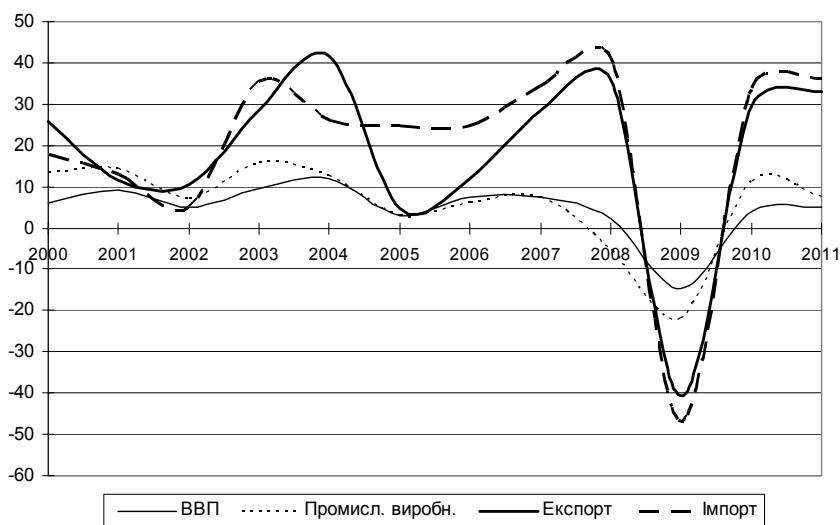


Рис. 1. Динаміка ВВП, промислового виробництва і зовнішньої торгівлі, % до попереднього року [9]

Усі інші роки характеризувались значним перевищенням динаміки зовнішньої торгівлі над ВВП і промисловістю. При цьому з 2005 р. до 2008 р. імпорт зростав значно швидше, ніж експорт, в кризовому 2009 р. він скоротився більше ніж експорт, а у посткризовому періоді зростання імпорту стало інтенсивнішим.

Завдяки таким трендам руху експорту та імпорту формувалось сальдо зовнішньої торгівлі, позитивне у 2000–2004 рр. (нульове у 2003 р.), а з 2005 р. – від’ємне. Постійно зростаюче від’ємне сальдо набуло максимального значення у 2008 р. – 18.6 млрд доларів США. Потім у кризовий 2009 р. воно зменшилось до 5.7 млрд доларів США, але у посткризові роки знову швидко зросло, перевищивши 14 млрд доларів США (рис. 2).

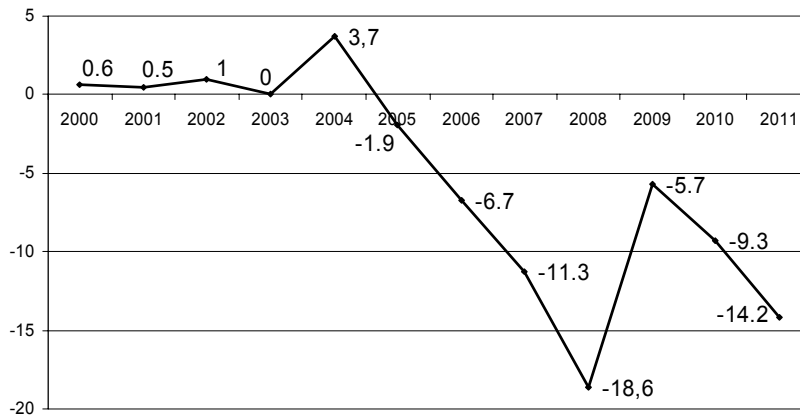


Рис. 2. Сальдо експорту-імпорту товарів, млрд доларів США

Структура використання імпортової продукції свідчить, що домінуючий вплив на її формування мають зміни частки валового нагромадження, співвідношення мінімальної і максимальної величини яких у аналізованому періоді становить 1:2 (табл. 1).

Таблиця 1

Структура використання імпортової продукції в економіці України*

Рік	Проміжне споживання		Кінцеве споживання		Валове нагромадження		Усього імпорт, млн грн
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
2000	78887	68.9	19449	17.0	16165	14.1	114501
2005	139386	62.3	44705	20.0	39464	17.7	223555
2007	223217	61.3	63153	17.3	78003	21.4	364373
2008	325990	62.6	94578	18.2	100020	19.2	520588
2009	271452	61.9	92365	21.0	75043	17.1	438860
2010	395418	68.1	121662	20.9	63864	11.0	580944

Примітка. * Розраховано за даними таблиць "Витрати-випуск" в основних цінах за відповідні роки.

Значно менша волатильність показника проміжного споживання за рахунок імпортних поставок пов'язана з практичною відсутністю структурних змін у виробництві, недостатнім впровадженням нових технологій, зволіканням із модернізацією виробничого апарату.

Здійснений на основі інформаційної бази та методологічного інструментарію національного рахівництва аналіз відтворювальних про-

цесів у економіці України свідчить, що в них присутня суттєва частка імпорту (табл. 2).

Таблиця 2

Частка імпорту у відтворювальних процесах в Україні, %

Показники	2000	2005	2009	2010	2011**
Частка імпорту товарів та послуг у ВВП	67.3	50.6	48.1	53.6	53.8
Частка імпорту у проміжному споживанні економіки	26.0	23	23.4	27.6	*
Частка імпорту у споживанні домогосподарств і закладів бюджетної сфери	11.4	13.2	12.0	13.3	*
Частка імпорту у валовому нагромадженні основного капіталу	36.1	40.7	44.8	38.3	*
Частка імпорту в товарних ресурсах роздрібно́ї торгівлі	24.7	29.5	32.6	35.7	38.1
в т.ч.					
продовольчі товари	6.8	9.1	11.6	11.8	12.8
непродовольчі товари	41.3	42.4	45.3	50.0	52.8

Примітки: * Розраховано за даними Національних рахунків та статистичного збірника "Україна" у відповідному році.

** За 2011 р. дані відсутні через затримку публікації Держкомстатом таблиці "Витрати-випуск в основних цінах".

Імпорт відіграє важливу роль у забезпеченні виробничих процесів сировиною і матеріалами (23–27 %), інвестиційних процесів (за рахунок імпорту формується 40–45 % валового нагромадження основного капіталу, передусім у машинобудуванні та будівництві). Домогосподарства та заклади бюджетної сфери споживають відносно невелику частку імпорту (11–13 %), однак у товарних ресурсах роздрібно́ї торгівлі вона становить 25–37 %, а у складі непродовольчих товарів – половину. До 70 % сягає частка імпорту в обсязі продажів товарів культурно-побутового призначення, у тому числі аудіо-, відео- та фотообладнання – 90 %, електропобутових приладів – 85 %, комп'ютерної техніки – 87 %, одягу і білизни – 79 %, взуття – 93 % [8].

Дослідження участі імпорту у виробництві та споживанні високотехнологічних товарів (табл. 3) дозволяє зробити певні висновки. *Перше*, обсяг вітчизняного виробництва цих товарів є вкрай недостатнім (2 % в обсязі випуску переробної промисловості та 1.5 % – в обсязі реалізованої продукції). *По-друге*, на внутрішньому ринку цих товарів переважає імпортна продукція, частка якої у 2010 р. становила 65 %, хоча ще на початку нового тисячоліття імпорт складав близько 38 % цього ринку. Такий стан спричинений не експансією імпорту, а інертністю українських виробників, відсутністю стимулів і державної підтримки інноваційної діяльності. В Україні тільки одне з 42 підприємств продукує високотехнологічні товари, а у країнах Європи та Азії – кожне друге.

Таблиця 3

**Динаміка показників попиту та пропозиції
високотехнологічних товарів в Україні***

Групи товарів	Рік	Виробництво, млрд грн	Поставлено на експорт, %	Обсяг споживання, млрд грн	Споживання за рахунок, %	
					власного виробництва	імпорту
Наукові прилади	2000	0.79	30.23	1.11	49.4	50.6
	2005	2.65	0.52	3.67	58.2	41.8
	2010	4.62	25.70	6.72	51.1	48.9
Авіаційно-космічна техніка	2000	1.69	62.31	0.79	80.4	19.6
	2005	3.22	39.07	2.29	85.5	14.5
	2010	7.58	56.82	3.87	84.6	15.4
Комп'ютерна та офісна техніка	2000	0.2	6.07	0.41	49.8	50.2
	2005	0.9	10.63	1.23	61.6	38.4
	2010	1.3	23.04	2.22	43.6	56.4
Електроніка та телекомунікації	2000	1.43	11.97	1.94	64.6	35.4
	2005	2.25	19.85	6.93	26.1	73.9
	2010	2.54	77.69	10.83	5.2	94.8
Усього	2000	4.12	35.8	4.25	62.16	37.84
	2005	8.97	25.8	14.12	47.17	52.83
	2010	16.01	48.5	23.64	34.87	65.13

Примітка. * Розраховано за даними Держкомстату [9].

Наведені дані свідчать про посилення імпортозалежності для всіх груп високотехнологічних товарів, крім авіаційно-космічної техніки. Зокрема, до зони ризику потрапили такі групи товарів: електроніка та телекомунікації, комп'ютерна та офісна техніки. Попит на ці товари вже більше ніж на 50 % покривається за рахунок іноземних поставок. При цьому споживання високотехнологічної продукції у номінальному вимірі зростає швидше (середній річний темп зростання за 2000–2010 рр. склав 118.8 %) порівняно з вітчизняною пропозицією (114.5 %). Оскільки на експорт поставляється менше половини виробленого, можна зробити висновок про зростання попиту за умов значного вітчизняного недо-виробництва.

За оцінками експертів, на вітчизняному ринку з конкуренцією з боку імпорту стикаються більше 40 % усіх українських підприємств. Це зумовлюється державним субсидуванням зовнішніх постачань, а також значними масштабами "сірого" (тіньового) імпорту. Державна підтримка експорту (у вигляді субсидій, пільгових кредитів, гарантій і страхування експортних кредитів тощо) дуже розповсюджена у світовій торгівлі, і багато її видів відповідають правилам СОТ. В Україні державна підтримка, зокрема сільськогосподарських виробників, має невеликі обсяги – 0.43 % доходів бюджету (при 2/5 бюджету ЄС, 12 % бюджету Білорусі, 2 % – Росії). Тому Україна все ще імпортує, наприклад, готові

харчові продукти в обсязі, адекватному обсягу їх експорту (у 2010 р. на 2.5 млрд доларів США).

У 2005–2010 рр. обсяг тіньового імпорту із країн ЄС та СНД становив понад 48.5 млрд доларів США, тобто більше ніж 8.08 млрд доларів США за рік. Цей імпорт спричиняє значні втрати бюджету від недоотримання митних платежів, які, за оцінками авторів статті, становили понад 11 млрд доларів США (табл. 4). Для боротьби з "сірим" імпортом слід покращити адміністрування наявних і передбачених податковим законодавством ресурсів.

Таблиця 4

Втрати державного бюджету України від недоотримання митних платежів через тіньовий імпорт, млн доларів США*

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Усього 2005– 2010
<i>Країни ЄС-27</i>							
Тіньовий імпорт	4614.57	7057.16	9058.26	9039.86	4803.46	4761.69	39335.00
Втрати: ввізного мита	184.58	211.71	271.75	271.20	96.07	95.23	1130.54
ПДВ	959.83	1453.77	1866.00	1862.21	979.91	971.39	8093.11
<i>Усього</i>	<i>1144.41</i>	<i>1665.49</i>	<i>2137.75</i>	<i>2133.41</i>	<i>1075.98</i>	<i>1066.62</i>	<i>9223.65</i>
<i>Країни СНД</i>							
Тіньовий імпорт	49.81	1705.83	88.36	5079.59	548.07	1750.88	9222.54
Втрати: ввізного мита	1.99	51.17	2.65	152.39	10.96	35.02	254.18
ПДВ	10.36	351.40	18.20	1046.40	111.81	357.18	1895.34
<i>Усього</i>	<i>12.35</i>	<i>402.58</i>	<i>20.85</i>	<i>1198.78</i>	<i>122.77</i>	<i>392.20</i>	<i>2149.53</i>
Втрати митних платежів по ЄС-27 та країнам СНД	1156.77	2068.07	2158.60	3332.19	1198.74	1458.82	11373.18

Примітка. * Розраховано за даними Державної служби статистики [9] за відповідні роки та Офіційного бюро статистики Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [10].

Отже, підсумовуючи місце імпорту в українській економіці, слід зазначити, що він певною мірою посилює конкуренцію на вітчизняному ринку, протидіє монополії, гальмує зростання інфляції завдяки нижчим імпортним цінам, сприяє формуванню більш досконалої структури споживання. Має значення для країни також надходження податків з імпорту, які складають третину доходів бюджету.

Разом із тим низька технологічність багатьох українських виробництв, слабка інноваційна активність підприємств спричинили утворення вільних ринкових ніш, які заповнив імпорт – переважно інноваційною, сучасною, якісною продукцією. Потіснити його можливо лише шляхом ефективного, підтримуваного державою і бізнесом імпортозаміщення з одночасним посиленням і прискоренням процесу модернізації вироб-

ництва, адже можливості його екстенсивного розвитку на старій, зношеній фізично і морально техніко-технологічній базі вже давно вичерпані.

Основою зростання національної економіки є розвиток промисловості, окремі види діяльності якої можуть бути експортоорієнтованими, імпортозаміщуючими чи нейтральними. Суб'єкти господарювання займаються імпортозаміщенням, сприяють збалансуванню торгових потоків та зростанню економіки.

Імпортозаміщення розглядається як процес вітчизняного виробництва конкурентоспроможних замінників імпоротної продукції завдяки реалізації державної політики прогресивного структурного реформування, який дозволяє забезпечувати потреби внутрішнього ринку та збільшувати експорт товарів із високою доданою вартістю з метою збалансування торговельного балансу країни. Ефективне імпортозаміщення може бути чинником економічного зростання як через створення нових робочих місць, розвиток сучасних технологій виробництва і менеджменту, так і продукуванням прибутку, який може бути конвертований у інвестиції.

Для розвитку імпортозаміщуючих виробництв спочатку необхідно залучити іноземні чи національні інвестиції на підприємства, що виготовляють продукцію – замінник імпорту, запозичити іноземні технології або використати для її виготовлення вітчизняні. Результатом цих дій може бути наповнення імпортозамінниками внутрішнього ринку та їх експорт за межі країни.

Реалізація в Україні класичної моделі імпортозаміщення, яка ґрунтується лише на власних ресурсах і технологіях, у найближчій перспективі пов'язана з великими труднощами через втрату конкурентних позицій багатьма видами економічної діяльності. Іншою моделлю імпортозаміщення може бути імпортозаміщуюча індустріалізація, для реалізації якої необхідно активно залучати міжнародні компанії та прямі іноземні інвестиції транснаціональних корпорацій. Оскільки вирішальним у реалізації моделі індустріального імпортозаміщення вважається залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), то держава повинна займатися поліпшенням іміджу України для потенційних інвесторів. До цього часу в міжнародному форматі Україна все ще залишається мало привабливою для потенційних інвесторів, а ПІІ характеризуються слабкою капіталізацією. Основними перешкодами для залучення ПІІ, життєво необхідних для модернізації економіки з огляду на обмеженість власних фінансових ресурсів, залишаються неефективне державне управління, невизначеність щодо виконання договорів та корупція.

Для розвитку імпортозаміщення в Україні особливого значення набуває реалізація ефективної промислової політики. Імпортозаміщення у промисловості потребує інноваційного розвитку економіки України, для чого необхідне, перш за все, належне фінансування науки і науково-технічних розробок (однак частка загальних асигнувань на наукову

діяльність у ВВП України незначна і становить лише 0.44 %). Інноваційному розвитку економіки має сприяти держава, створивши для цього цілісну систему стимулювання [11, с. 9].

Потребує вдосконалення й законодавча база, спрямована на стимулювання імпортозаміщуючого виробництва. Зокрема до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" необхідно внести такі зміни й доповнення:

- законодавчо визначити поняття "імпортозаміщуючі галузі";
- стимулювати суб'єктів господарювання, що забезпечують імпортозаміщення, податковими пільгами, податковими канікулами тощо;
- забезпечити доступ до пільгових кредитів із субсидуванням відсоткових ставок та надання державних гарантій;
- забезпечити пільговий режим експорту імпортозамінників.

Держава має покращувати інвестиційний клімат для залучення ПІ не лише у торгівлю, металургію, нерухомість і фінансове посередництво, як це відбувається нині, а передусім у машинобудування, зокрема у ті види діяльності, де ще існують сучасні наукові школи з високим рівнем інтелектуального капіталу для розробки інноваційних продуктів. При цьому необхідно враховувати досвід діяльності зарубіжних компаній у сфері інновацій. Нещодавно Організація економічного співробітництва та розвитку здійснила дослідження компаній-інноваторів із різних країн, зокрема було встановлено, що вони мають схожі характеристики. Для всіх країн імовірність інновацій є вищою у великих компаніях та тих, що мають вихід на міжнародні ринки. У більшості країн інноваційні розробки зазвичай здійснюються компаніям, які є членами об'єднання, зокрема ТНК [12].

Світовий досвід у сфері реалізації імпортозаміщення свідчить, що необхідно враховувати низку принципів, які можуть забезпечити успіх [13]. Один із базових передбачає застосування державної підтримки проектів імпортозаміщення. Форми цієї підтримки можуть бути різними: пряме субсидування з бюджету; зниження оподаткування для окремих підприємств, що впроваджують процес імпортозаміщення; використання різного рівня митних ставок залежно від ступеня готовності продукту: нижчі ставки на імпорт сировини, технологій, вищі – на імпорт готових товарів.

Імпортозаміщення повинно бути перехідним етапом, призначеним для прискореної модернізації виробництва. Після досягнення результатів на цьому етапі (у випадку обмеженого внутрішнього ринку та необхідності пошуку нових ринків) слід перейти до експортоорієнтованого розвитку.

Політику імпортозаміщення слід застосовувати в кількох найбільш важливих галузях, які мають певний рівень технологічної готовності та досить розвинену інфраструктуру. Відбирати проекти імпортозаміщення потрібно з урахуванням світової тенденції посилення міжнародної спеціалізації виробництва та за критерієм відповідності імпортозамі-

нованих товарів світовому рівню антологічних товарів за основними технічними та економічними параметрами.

Аналіз структури імпорту в Україні, дозволяє оцінити основні напрями імпортозаміщення: заміна імпортованих енергетичних ресурсів; з огляду на значну частку імпорту у проміжному споживанні експортоорієнтованих виробництв, доцільною є заміна імпортової продукції виробничого призначення.

Перспективи імпортозаміщення в Україні пов'язані з подальшим розвитком експортоорієнтованих галузей, оскільки процес заміщення імпорту спрямований не лише на наповнення вітчизняними товарами внутрішнього ринку, а й на збільшення експорту. Отже, імпортозаміщуючі виробництва мають ґрунтуватись на використанні сучасних енергетичних та матеріалозберігаючих технологій, модернізації виробничого апарату, щоб продукувати конкурентоспроможні на світовому ринку товари, які будуть конкурентоспроможними і на внутрішньому ринку.

Можливості імпортозаміщення має харчова промисловість, адже останнім часом імпорту продуктів харчування зрівнявся з їх експортом, а у внутрішньому споживанні, за оцінками експертів, досягає близько третини (при граничному рівні економічної безпеки за цим показником не більше 25 %) [12, с. 9–10].

Для підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору держава повинна збільшити підтримку сільського господарства (дотації, кредитування, пільги), як це відбувається у багатьох європейських країнах. Крім того, необхідно вжити заходів для пом'якшення диспаритету цін на продукцію, що споживається і виробляється у цій галузі: адже після розпаду СРСР, руйнування системи сільськогосподарської кооперації, появи численних посередників ціна виробника відрізняється від кінцевої у 6–8 разів.

Багато невирішених проблем спостерігається у машинобудуванні, частка якого в загальному випуску промислової продукції менше 15 % (для порівняння, у Німеччині – 44 %, Угорщині – 49 %, Словенії – 36 %, Південній Кореї – 34 %, Росії – 20 %). Виробництво різних типів станків може вважатися галуззю імпортозаміщення, оскільки воно традиційно є експортоорієнтованим і має перспективи подальшого нарощування обсягів і зростання конкурентоспроможності. Можливо, для активізації цього процесу потрібні інституційні та організаційні інновації.

Щодо складної побутової техніки, то доки українське імпортозамінне виробництво не досягне такої ж або вищої якості цієї продукції порівняно із зарубіжними аналогами, недоцільно витрачати на це зусилля. Можливо, з метою набуття досвіду вітчизняними виробниками варто було б інтенсивно розвивати міжнародне науково-технічне співробітництво та прагнути приєднатись до міжнародних виробничих мереж, наприклад, у сфері розробки і випуску дешевих "народних" автомобілів.

Розвитку імпортозаміщення потребує хімічна галузь. Частка імпорту продукції хімічної промисловості у 2010 р. становила близько 17 % від загального обсягу імпорту. Виробництво конкурентоспроможної продукції потребує модернізації цієї галузі та переходу на енергозберігаючі технології.

Легка промисловість, продукцію якої Україна традиційно імпортувала, нині розвивається на основі використання толінгових схем. У разі вичерпання толінгового механізму підприємства галузі виготовлятимуть національну продукцію як альтернативу імпортній.

Імпортозалежність металургійної галузі може бути зменшена за рахунок зниження енерговитрат на виробництво продукції, які наразі у 3–5 разів перевищують цей показник у країнах Європи. Модернізація галузі з метою зниження енергомісткості сприятиме загальному зменшенню потреби в енергоносіях, що дуже важливо, коли країна є їх чистим імпортером.

Високий рівень імпортозалежності України у поєднанні з низькою конкурентоспроможністю більшості галузей формує ризики розвитку економіки у наступні роки. Тому проблема імпортозаміщення набуває особливої актуальності. Слід зазначити, що імпортозаміщення у промисловості тісно пов'язане з реалізацією моделі інноваційного розвитку та стимулюванням імпортозаміщуючого виробництва. Для України доцільніше використовувати не класичну модель імпортозаміщення, яка спирається лише на власні ресурси, а модель індустріального імпортозаміщення із залученням іноземного капіталу та можливостей ТНК. Реалізація цієї стратегії потребує кардинального покращення інвестиційного клімату в Україні, запровадження ефективної промислової політики, втілення в реальне економічне життя інноваційної моделі розвитку. Імпортозаміщення має перспективи практично в усіх експортоорієнтованих галузях національної економіки, де, крім того, необхідно вжити заходи щодо зниження енерго- та матеріаломісткості.

Стратегію імпортозаміщення доцільно поєднати з удосконаленням регулювання імпорту, митно-тарифної політики та політики підтримки експорту, зокрема імпортозаміщуючої продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Вплив кризи на основні сектори економіки та зовнішню торгівлю України* : наук.-аналіт. дослідження / НАН України; Ін-т економіч. прогнозування / наук. ред. В. М. Геєць, В. О. Точилін. — К., 1999.
2. *Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави*. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенко. — К., 2009. — 687 с.
3. *Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів* : монографія у 2 ч. Ч. 2 / за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 273 с.

4. Якубовський М. М. Реструктуризація промисловості як засіб подолання імпортової залежності економіки України [Електронний ресурс] / М. М. Якубовський // Національне господарство України: теорія та практика управління : зб. наук. праць. — К. : Ін-т економ. та прогноз. НАН України, 2011. — С. 100–112. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/NacGosp/index.html.
5. Якубовський М. М. Інноваційні проблеми посткризового розвитку промисловості: шляхи розв'язання / М. М. Якубовський // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : мат. IV Міжнар. бізнес-форуму (Київ, 24 березня 2011 р.) / відп. ред. А. А. Мазараки. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. — С. 180–182.
6. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку : монографія / [Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.] ; за ред. Ю. В. Кіндзерського ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. — К., 2009. — 928 с.
7. Сіденко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції / В. Р. Сіденко // Фінанси України. — 2007. — № 9. — С. 143–150.
8. Мельник Т. Регулирование импорта в условиях экономического кризиса // Журнал европейской экономики. — 2011. — Том 10 (№ 3). — С. 273–291.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційне бюро статистики Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unctad.org/>.
11. Ткаченко В. Деякі положення сутності та змісту економічної безпеки держави / В. Ткаченко // Економіст. — 2008. — № 9. — С. 9–10.
12. Innovation in Firms: A Microeconomic Perspective – OECD, 2009. — Way of access : <http://www.oecd.org/science/innovationinsciencetechnologyandindustry/innovationinfirmsamicroeconomicperspective.htm>.
13. Пріоритети імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. Аналітична доповідь. — К. : НІСД, 2012. — С. 7–8.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2012.

Мазараки А., Мельник Т. Импорт и перспективы импортозамещения в Украине. На основе анализа структуры и динамики импорта в экономике Украины обозначено его место в процессах воспроизводства, выявлены возможности развития внутреннего рынка. Обоснованы рекомендации по поводу импортозамещения в Украине.

Ключевые слова: импорт, импортозамещение, теневой импорт, импорт высокотехнологических товаров.

Mazaraki A., Melnyk T. Import and prospects of import substitution in Ukraine. Basing on the analysis of the structure and dynamics of imports in the economy of Ukraine was determined its place in the reproduction processes, were found out opportunities for the internal market growth. Were substantiated recommendations on import substitution in Ukraine.

Key words: import, import substitution, shadow import, imports of high-tech goods.

УДК 331.522.4

МАЗІНА Олександра, к. е. н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку КНТЕУ

ОЦІНКА ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Досліджено чинники формування людського капіталу та підходи до визначення його вартості. Застосовано фізичну (енергетичну) концепцію у процесі моделювання людського капіталу, який може змінюватися з часом через ризики розсіювання. Здійснено розрахунок людського капіталу, його розсіювання та можливостей збереження і зростання.

Ключові слова: людський капітал, межа бідності, мінімальна заробітна плата, фізична економія, енергія, ентропія, знецінення, премія за ризики.

Рушійною силою розвитку економіки будь-якої країни є людина, здатна до інноваційної діяльності. Сьогодні людина розглядається як один із видів капіталу і водночас як основний фактор ефективного використання будь-якого капіталу взагалі – людського у тому числі. Таким чином, рівень розвитку економіки держави визначається рівнем людського розвитку, рівнем людського капіталу та ефективністю його використання. Забезпечення умов збереження та примноження людського капіталу є сучасною стратегією розвитку економіки як на мікротамакрорівнях, так і в глобальних масштабах.

Значний вклад у дослідження людського капіталу, а також факторів його збереження внесли такі вчені, як: Г. Беккер, Я. Мінсер, Т. Шульц [1–3] та ін. Фізичну концепцію людського капіталу започаткували Ф. Кене, А. Сміт, В. Петті [4–6] та продовжили яскраві представники української школи фізичної економії В. Вернадський, С. Подолинський, М. Руденко [7–9] та ін. Потрібно відзначити вагомий напрацювання у цьому напрямі представників польських наукових шкіл Д. Добія, М. Добія, Б. Курек [10–12] та ін. Вивченню соціально-економічних аспектів досліджуваного питання присвячені роботи багатьох відомих науковців, зокрема Д. Богині, О. Грیشнової, А. Кондиріної [13–15] та ін. Проблеми оцінки та облікові аспекти людського капіталу досліджують Н. Головай, Т. Давидюк, С. Легенчук [16–18] та ін.

Метою статті є розкриття фізичної концепції в оцінці людського капіталу як основи для визначення заробітної плати, що є не тільки витратами підприємства, а й основним фактором збереження людського капіталу.

© Мазіна О., 2012

У сучасних теоріях капіталу сам капітал трактується як здатність певних ресурсів до створення доходів і прибутків. Людина у світлі сучасних теорій постає тим капіталом, який може бути ідентифікований не тільки як капітал, здатний забезпечувати доходи своєму власнику, а й як капітал, спроможний створювати доходи підприємству внаслідок докладання своїх фізичних і інтелектуальних здібностей до ресурсів підприємства. І саме цей капітал є основою зростання національного багатства держави. Людина стає центром економічних процесів, основою і рушійною силою економічного розвитку.

Отже, спроможність людини до здійснення роботи зі створення будь-яких матеріальних і нематеріальних цінностей є здатністю до отримання доходів і прибутків, тобто підтвердженням того, що це є капіталом. Питання виміру такої здатності тісно пов'язане з вартістю людського капіталу, з одного боку, й адекватною компенсацією витрат на здійснення роботи, що забезпечує збереження та розвиток цієї здатності – з іншого. Неспроможність сучасної економічної теорії розкрити сутність людського капіталу є додатковим стримуючим фактором на шляху забезпечення ефективного управління цим капіталом. Джерелом проблемних ситуацій є зміна уявлень про людину, її місце і роль, сенс життя. Для гуманітарної науки це означає, що з'являється нова проблематика, пов'язана з принципово новою предметною галуззю [19].

Дослідження категорії людського капіталу також суттєво поглибили розуміння його значення та шляхів формування. Якщо на початку розкриття цього поняття під людським капіталом розуміли лише сукупність інвестицій, що підвищували його здатність до продуктивної праці (інвестиції в освіту та професійні навички), то останні розрахунки, що здійснюються Світовим банком, ООН включають у нього і всі споживчі витрати, до яких належать витрати на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, культуру. А сама категорія людського капіталу розглядається як складова національного світового багатства. Як визначено в Програмі розвитку Організації Об'єднаних Націй, істинним багатством народу є люди, а основною метою розвитку людини є створення умов, сприятливих для довгого, здорового і творчого життя [20].

За розрахунками Світового банку, станом на 2007 р. вартість людського капіталу становила 66 % світового багатства. При цьому в Китаї цей показник сягає 77 %, у Росії – 50 %, в Україні (за різними джерелами) від 20 % до 47 % [17; 21].

У 2010 р., за даними ООН, середня вартість споживчого кошика для однієї людини становила 17 доларів США на день або 510 доларів США на місяць, а за нижчих доходів на одну особу починається межа бідності в цивілізованих країнах. За оцінками ООН, в Україні бідних людей, дохід яких не перевищує межу бідності, близько 78 %. Для порівняння, у Європі, за даними європейської соціологічної служби "Євробарометр", за межею бідності перебуває приблизно 17 % населення.

Показником бідності у цьому випадку є частка витрат на харчування в загальній сумі доходів (бідні верстви населення близько 70 % своїх доходів витрачають на продукти). Ця частина населення втрачає доступ до екологічно чистих продуктів, якісної медичної допомоги, освіти. За даними Центру SOCIS, у 2009 р. 13 % населення України витрачали на продукти харчування майже весь свій бюджет – від 75 % до 100 % (за європейськими нормами забезпеченими вважаються громадяни, які витрачають на їжу менше 20 % свого місячного бюджету) [22]. І саме в цьому середовищі, де більша частина громадян віднесена до категорії бідних, формуються майбутні робочі й творчі сили України, її потенціал прийдешніх економічних звершень. Таким чином, тенденції людського розвитку, отже й людського капіталу в нашій державі свідчать про проблематичність майбутнього успішного розвитку національної економіки, в центрі якої стоїть людина – істинний капітал, здатний створювати нові продуктивні сили і відносини для забезпечення розвитку країни і людства.

Зрозуміло, що такий стан розвитку людського капіталу спонукає до пошуку адекватних технологій його оцінки й обліку, а також механізмів контролю за його розвитком.

З іншого боку, динаміка змін макроекономічних показників пов'язана з динамікою показників розвитку підприємств та організацій. Тобто, оцінка складових людського капіталу відбувається на різних економічних рівнях (рис. 1): мікрорівні – людський капітал індивідуальний та людський капітал підприємства; на мезорівні – людський капітал великих корпорацій і регіонів; макрорівні – сукупний людський капітал у масштабах національної економіки; мегарівні – об'єднаний людський капітал у глобальному (світовому) масштабі [23].

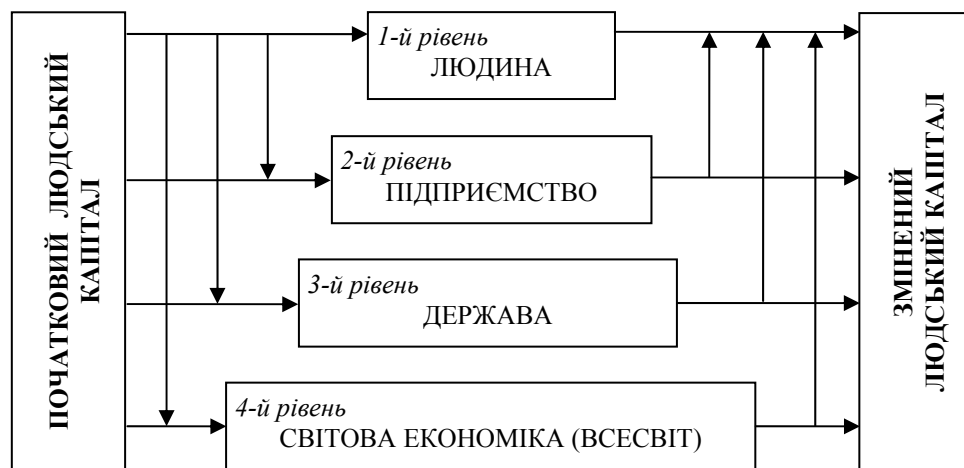


Рис. 1. Рівні формування і оцінки людського капіталу та їх взаємозв'язок

Отже, відповідальність за формування та розвиток людського капіталу окремої країни розподіляється між державою та суб'єктами господарювання, що використовують людські ресурси для досягнення своїх поточних і стратегічних цілей. Сьогодні вимальовується ще й третя сторона – міжнародні організації, занепокоєні стійким розвитком глобальної економіки та людства загалом. Ці організації здійснюють постійний моніторинг розвитку людського капіталу в різних країнах і регіонах з метою визначення його реального стану та загроз розвитку цивілізації.

Людський капітал на рівні держави розраховується на основі підсумку витрат на освіту, медичні послуги, культурні та соціальні програми тощо. Однак розробка методик обліку людського капіталу є надмірно громіздким і затратним процесом, отже не завжди досконалим або навіть можливим. Складність обчислення людського капіталу визначається, у тому числі, неоднозначністю поглядів вчених на різні структурні складові цього показника.

Формування людського капіталу окремої особи, що є дуже важливим із переходом на визначення його вартості на мікрорівні, досліджується на базі витратного механізму. Людський капітал, що визначається як джерело фінансування людських ресурсів, можна представити як суму трьох основних складових: витрат на утримання, витрат на освіту та витрат на отримання досвіду (1) [10; 11].

$$H(T) = (K + E) \cdot (1 + Q(T)), \quad (1)$$

де $H(T)$ – вартість людського капіталу як функції часу T ;

K – капіталізовані кошти на утримання та формування фізичної особи;

E – капіталізовані кошти на освіту;

$Q(T)$ – показник досвіду.

Зрозуміло, що у кожної людини вартість її індивідуального капіталу буде різною залежно від умов формування, інвестицій в освіту, професійного досвіду. Однак, використовуючи співвідношення формули (1) та середньостатистичні дані щодо витрат на утримання людини (прожитковий мінімум) до закінчення середньої школи (17–18 років), подальше навчання (5–6 років) та отримання мінімального досвіду у професійній діяльності, можна розрахувати початковий капітал людини, яка вступає в певні трудові відносини, що характеризуються оплатою праці як основного джерела доходу для забезпечення збереження вже сформованого людського капіталу на визначеному рівні та подальшого його розвитку.

Розмір заробітної плати сьогодні визначається як на державному рівні, так і на рівні кожного суб'єкта господарської діяльності. Однак державою встановлюється розмір мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму, які розраховуються залежно від макроекономічних показників.

З іншого боку, існує низка досліджень, які дозволяють обґрунтувати розмір заробітної плати, що забезпечує збереження людського капіталу. Базуються такі дослідження на фізичній концепції поняття капіталу загалом і людського капіталу зокрема. Фізичну концепцію капіталу досліджували В. Вернадський, С. Подолинський, М. Руденко та сучасні представники фізичної економії М. Добія, Д. Добія, В. Козіол [24] та ін.

У переважній більшості наукових праць М. Добія поєднує економічну і фізичну сутність поняття капіталу. Визначаючи капітал як абстрактну здатність до виконання роботи, можна дійти висновку, що до капіталу необхідно застосувати теорію фізики, основним поняттям якої є енергія. Використовуючи закони фізики, можна також краще зрозуміти взаємозв'язок між людським ресурсом і працею. Праця як передача людського ресурсу працівника продукції є аналогічною до передачі енергії об'єкту, шляхом здійснення роботи. Отже, одиниця праці може бути виражена як одиниця енергії [24].

Фундатором енергетичного підходу до людського капіталу можна вважати Сергія Подолинського, який опублікував цю теорію у 1880 р. Зокрема він визначає, що праця людини – це один з численних видів прояву загальної світової енергії. Праця – "це таке використання механічної і психічної роботи, накопиченої в організмі, яка має своїм результатом збільшення кількості перетвірної [перетвореної] енергії на земній поверхні. Збільшення ж перетвірної енергії на земній поверхні може відбуватися або шляхом прямого збільшення сонячної енергії у її перетвореній формі, або шляхом збереження вже існуючої перетвірної сонячної енергії від розсіювання шляхом застосування людської праці". Розглядаючи розподіл енергії у світовому просторі і на земній поверхні, Подолинський визначає, що праця людини є визначним чинником у такому розподілі, та розглядає людину як теплову машину, здатну як накопичувати, так і розсіювати енергію [25].

Досліджуючи аналогію між енергією і капіталом, можна обґрунтувати можливість застосування законів термодинаміки, або енергетичної теорії, до розкриття природи капіталу. Перший закон термодинаміки відносно капіталу означає, що капітал має джерело походження і не може виникнути з нічого. Другий стверджує, що перехід від одного стабільного стану енергетичної системи до іншого здійснюється шляхом зміни ентропії. Із основ термодинаміки відомо, що перехід від одного стабільного стану до іншого неможливий без розсіювання енергії (зміни ентропії). Зменшення енергетичного потенціалу є наслідком природного розсіювання енергії в оточуючий простір шляхом випромінювання. В економіці воно означає незалежне (природне) розсіювання капіталу у визначеному темпі. Як показали дослідження, швидкість природного розсіювання знаходиться в межах 8 % щороку. Отже, для збереження капіталу на його початковому рівні необхідно здійснювати компенсацію його природного розсіювання щонайменше у межах 8 % щорічно.

На сьогодні цей показник слід вважати природною економічною константою [26].

Якщо підсумувати викладене, то поняття капіталу можна сформулювати як вартість економічних засобів, капіталізованих у матеріальні та людські ресурси. Ступінь такої капіталізації обумовлений природними та суспільними умовами середовища, в яких капітал розвивається і зростає. Наведене визначення дозволяє виділити дві основні особливості капіталу, які достатньо повно розкривають його природу. Перша – капітал є результатом споживання, тобто творчого перетворення економічних засобів, що приводить до збільшення капіталу. І друга – для запобігання природного розсіювання капітал повинен постійно зростати. Ступінь такого зростання має бути не меншим за ступінь ризиковості діяльності в конкретному природному та суспільно-економічному середовищі. Запропоноване визначення капіталу можна подати у формі математичного рівняння [10]:

$$C_t = C_0 e^{(p-s+m)t}, \quad (2)$$

де C_t – вартість капіталу у часі t ;

C_0 – стартовий (початковий) капітал;

e – основа натурального логарифму (математична константа);

p – винагорода за ризик;

s – показник незалежного (природного) розсіювання капіталу;

m – ефективність управління капіталом.

t – змінна часу.

Із загальної моделі капіталу виникає спосіб вимірювання (визначення) людського капіталу. Для конкретної фізичної особи отримуємо формулу людського капіталу як потенційної здатності до здійснення певної професійної діяльності, який невід’ємно належить працівникові і залежить від витрат на початковий капітал¹, винагород за ризики і часу капіталізації.

Відповідно до наведених співвідношень (1; 2), капітал протягом певного часового періоду t (C_t) залишатиметься на початковому рівні ($C_t = C_0$), якщо другий член добутку (2) $e^{(p-s+m)t}$ дорівнюватиме одиниці. Цей множник дорівнюватиме одиниці тільки у тому випадку, коли ступінь показника основи натурального логарифму (e) дорівнюватиме нулю:

$$(p - s + m) = 0. \quad (3)$$

Таке значення формули (2) свідчить, що для забезпечення збереження капіталу в часі необхідно, щоб ризики розсіювання капіталу s не перевищували винагороди, пов’язаної з фактором управління $s = p + m$, за ці ризики.

¹ Розраховуються за формулою (1).

Наведене визначення капіталу і людського капіталу дає підстави твердити, що людський капітал формується внаслідок понесених витрат на його накопичення. Оскільки ці витрати мають безперервний характер, то вираз S_0 , що відображає їх початкову вартість, слід розуміти як потік грошових коштів. У свою чергу, винагорода за ризики повинна перевищувати або, принаймні, дорівнювати значенню природного розсіювання. Використовуючи формулу (1), було отримано середньостатистичну вартість людського капіталу як складових витрат на фізичне формування (до 17 років) та витрат на отримання вищої освіти (таблиця).

Природне знецінення людського капіталу та забезпечення його компенсації на рівні держави в Україні у 2000–2011 рр.

Рік	Вартість людського капіталу з урахуванням мінімальних і максимальних витрат на освіту, грн	Розсіювання (знецінення) людського капіталу в межах 8 %, грн	Мінімальна ЗП з нарахуваннями до соціальних фондів (винагорода за ризики), грн		Відхилення мінімальної заробітної плати (винагорода за ризики) від необхідної компенсації (ризики розсіювання), %
			місячна	річна	
2000	73834.80 – 82463.70	5906.78 – 6597.10	118.80	1425.60	75.87 – 78.39
2001	85396.68 – 95328.18	6831.73 – 7626.25	155.76	1869.12	72.64 – 75.49
2002	94692.00 – 105642.00	7575.36 – 8451.36	216.48	2597.76	65.71 – 69.26
2003	94692.00 – 105642.00	7575.36 – 8451.36	244.20	2930.40	61.32 – 65.33
2004	99999.36 – 111601.26	7999.95 – 8928.10	312.84	3754.08	53.07 – 57.95
2005	116028.00 – 129618.00	9282.24 – 10369.44	438.24	5258.88	43.34 – 49.28
2006	131148.00 – 146298.00	10491.84 – 11703.84	495.00	5940.00	43.38 – 49.25
2007	147648.00 – 164688.00	11811.84 – 13175.04	607.20	7286.40	38.31 – 44.70
2008	172776.00 – 192846.00	13822.08 – 15427.68	719.40	8632.80	37.54 – 44.04
2009	192576.00 – 214896.00	15406.08 – 17191.68	982.08	11784.96	23.50 – 31.45
2010	230100.00 – 256710.00	18408.00 – 20536.80	887.00	14050.08	23.70 – 31.60
2011	252282.00 – 281457.00	20182.56 – 22516.56	972.50	15990.48	20.77 – 28.98

Розрахунки здійснені з метою визначення рівня забезпечення мінімальною заробітною платою, що гарантується державою, та рівня збереження людського капіталу молодій людині, що закінчила вищий навчальний заклад і починає трудову діяльність.

У цих розрахунках закладені показники встановлених державою прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати [27; 28]. При цьому розрахунок знецінення сформованого капіталу здійснювався з використанням економічної константи, що дорівнює 8 % і є ставкою природного розсіювання капіталу [10; 26].

Дані розрахунків щодо мінімальної вартості початкового людського капіталу, наведені у таблиці, майже збігаються з розрахунками В. Козіол. За даними досліджень різних економік, у тому числі й України, у 2006 р. показник витрат на формування людського капіталу, розрахований за подібною методикою, знаходиться в межах від 121 500 до 141 750 грн [24, с. 391].

Наведені вище розрахунки свідчать, що встановлена на рівні держави мінімальна заробітна плата не здатна компенсувати ризики зменшення людського капіталу за рахунок його природного розсіювання. Між сумами необхідної компенсації ризиків розсіювання людського капіталу і мінімальною заробітною платою існують значні розбіжності, які залежно від періоду, становлять від 76 % до 21 % (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка забезпечення збереження людського капіталу на рівні мінімальної заробітної плати за 2000–2011 рр.

Порівняння цих показників із даними аналогічних розрахунків для таких країн, як США, Велика Британія, Польща, свідчить, що розбіжності або значно менші (Польща), або відсутні взагалі (США, Велика Британія).

І хоча розрив між мінімальною необхідною компенсацією ризиків та мінімальною заробітною платою скорочується з року в рік (див. рис. 2), наслідки такого розриву (можливо, навіть до демографічних) можуть бути пролонгованими у майбутні періоди [29]. Дослідження впливу кожної складової на формування початкового людського капіталу свідчать, що частина витрат на отримання вищої освіти, яка в основному формує інтелектуальну складову людського капіталу, знаходиться в межах від 23 до 31 % загальної вартості людського капіталу. Все інше – це витрати на формування фізичної особи. Таким чином, розрив між необхідною компенсацією та мінімальною заробітною платою (компенсацією, гарантованою державою) від 23 до 31 % призводить до знецінення інтелектуального потенціалу, набутого внаслідок отримання вищої освіти. Іншими словами, відбувається деградація особистості. Якщо розрив між необхідною компенсацією і мінімальною заробітною платою більше ніж

31 %, відбувається поглиблене знецінення людського капіталу, аж до його знищення на фізичному рівні.

Отже, збереження та зростання людського капіталу країни забезпечуються через створення сприятливих умов, в яких живе, розвивається, навчається і працює її населення. Рівень створення таких умов знаходиться в пропорційній залежності від рівня розвитку економіки країни, яка, у свою чергу, залежить від діяльності підприємств і організацій, успішність яких пов'язана з рівнем розвитку людського капіталу як основного ресурсу.

Не зважаючи на те, що методика оцінки людського капіталу, його розсіювання, необхідної компенсації та державних гарантій такої компенсації носить якісний характер, слід відзначити, що така методика здатна у кількісному значенні показати тенденції загроз щодо збереження людського капіталу.

Фізична концепція оцінки людського капіталу дає можливість сформулювати підходи до визначення заробітної плати як основного фактору збереження людського капіталу. Крім того, таку оцінку можна використати для розрахунку мінімального рівня заробітної плати у процесі підписання трудових контрактів, попередньо розрахувавши індивідуальний показник вартості людського капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Becker G. S.* Human Capital – A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. S. Becker. — New York : National Bureau of Economic Research, Columbia University Press, 1964.
2. *Mincer J.* Investment in Human Capital and Personal income istribution / J. Mincer // Journal of Political Economy. — 1958.
3. *Schultz T.* Investment in Human Capital / T. Schultz // The Role of Education and Research. N.Y. — 1971. — P. 62.
4. *Кенэ Ф.* Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур. — М. : Эксмо. Серия "Антология экономической мысли", 2008. — 1200 с.
5. *Сміт А.* Добробут нації. Дослідження про природу та причини добробуту нації / А. Сміт. — К. : Port-Royal, 2001. — 593 с.
6. *Петти В.* Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti – слово мудрым. Разное оденьгах / В. Петти. — М. : Ось, 1940.
7. *Вернадский В.* Научная мысль как планетарное явление / Вернадский М. — Наука, 1991. — С. 64.
8. *Подолінський С.* Вибрані праці / С. Подолінський ; упоряд. М. Кратко. — Луцьк, 2004. — 151 с.
9. *Руденко М.* Енергія прогресу (Нариси фізичної економії) / М. Руденко. — 2004. — Режим доступу : http://chtyvo.org.ua/authors/Rudenko_Mykola/Energia_progresu/.
10. *Dobija D.* Human kapital accounting: a concept of creativity measurement // Развитие бухгалтерского учета в контексте европейской интеграции : Монография : Житомир-Краматорск : ЧП "Рута", 2005. — 588 с.
11. *Dobija M.* Monetary Causes of the Financial Systems Instability / M. Dobija. — 2008. — Way of access : <http://ssrn.com/abstract=1295186>.

12. *Dobija M.* The nature of kapital and the money-goods economy in contemporary energetics approach / М. Добія, В. Кюрек // Проблеми теорії і методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. пр. (Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз). Вип. 3. — Житомир : ЖДТУ, 2005. — С. 214–250.
13. *Богиня Д. П.* Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. — К. : Знання-Прес, 2000. — 313 с.
14. *Грішнова О. А.* Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. — К. : Знання, 2001. — 254 с.
15. *Кондиріна А. Г.* Оцінка вартості людського капіталу в Україні / А. Г. Кондиріна // Наук. вісн. ЧДІЕУ. — 2011. — № 1 (9). — С. 12–14.
16. *Головай Н. М.* Облік та аналіз в управлінні інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Н. М. Головай ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2009.
17. *Давидюк Т. В.* Бухгалтерський облік в системі управління людським капіталом: теорія та методологія. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.09 / Т. В. Давидюк ; ЖДТУ. — Житомир, 2011.
18. *Легенчук С. Ф.* Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки : монографія / С. Ф. Легенчук. — Житомир : ЖДТУ, 2010. — 652 с.
19. *Панков Д. А.* Методологія бухгалтерського учета: диалектика научного познання и проблема научного результату / Д. А. Панков, С. Г. Верега // Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 14 (212). — С. 2–15.
20. *Реальное богатство народов: пути к развитию человека.* Доклад о развитии человека 2010. 20 юбилейное издание. — Режим доступа : <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/chapters/ru>.
21. *Константинов И.* Человеческий капитал и стратегия национальных проектов / И. Константинов. — 2007. — Режим доступа : <http://forum-msk.org/material/economic/310895.html>.
22. *Межа бідності в Україні і Європі.* Z-Україна: аналітика, статистика. — Режим доступу : zet.in.ua/state/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/.
23. *Пчелинцева И. Н.* Теоретические подходы к формированию организационно-экономического механизма инвестирования семейного человеческого капитала / И. Н. Пчелинцева // Вестник Саратовского государственного технического университета. — 2008. — № 1. — С. 158–167. — Режим доступа : <http://www.sstu.ru/node/4183>.
24. *Теорія бухгалтерського обліку :* монографія / Л. В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападівської. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 735 с.
25. *Подолінський С.* Вибрані праці / С. Подолінський ; упоряд. М. Кратко. — Луцьк, 2004. — 151 с.
26. *Добія М.* Является бухгалтерський учет научной дисциплиной? / М. Добія // Вісник ЖДУ. — 2011. — № 1 (55). — С. 76–81.
27. *Міністерство фінансів України.* — Режим доступу : index.minfin.com.ua.
28. *Мазіна О.* Методичні аспекти оцінки ризиків збереження людського капіталу в Україні / О. Мазіна // Зб. наук. пр. : Економічні науки. — Луцьк, 2010. — С. 798–808.
29. *Пирожков С. І.* Вибрані наукові праці : у 2 т. Т. 1. Демографічний і трудовий потенціал / С. І. Пирожков. — К. : Київ. нац.-торг.-екон. ун-т, 2008. — 934 с.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2012.

Мазина А. Оценка и факторы развития человеческого капитала. Исследованы факторы формирования человеческого капитала и подходы к определению его стоимости. Применена физическая (энергетическая) концепция в процессе моделирования человеческого капитала, который может изменяться со временем из-за риска рассеивания. Осуществлен расчет человеческого капитала, его рассеивания, возможностей сохранения и роста.

Ключевые слова: человеческий капитал, граница бедности, минимальная заработная плата, физическая экономия, энергия, энтропия, обесценивание, премия за риски.

Mazina A. Evaluation and factors of development of human capital. Factors of formation of human capital and approaches to determine its value have been studied. Physical (energy) concept in the modeling of human capital, which may change over time due to the risks of dispersion has been applied. The calculation of human capital, its dispersion and conservation opportunities and growth have been done.

Key words: human capital, limit of poverty, minimum wage, physical economy, energy, entropy, depreciation, bonus for risks.

СИВАНЕНКО Геннадій, к. е. н., ст. викладач кафедри
торговельного підприємництва КНТЕУ

БІЗНЕС–КЛІМАТ ЯК ПЕРЕДУМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Досліджено сучасний стан і вплив останніх регуляторних актів на малий і середній бізнес в Україні, розглянуто успішний досвід окремих зарубіжних країн щодо створення сприятливих умов для бізнесу. Запропоновано шляхи покращення вітчизняного бізнес-клімату та проаналізовано основні напрями удосконалення державної політики щодо розвитку підприємництва.

Ключові слова: бізнес, підприємництво, тінізація, податковий кодекс, реформи, рейтинг, Світовий банк, державна політика.

Протиріччя між соціально-економічною роллю й уразливим положенням бізнесу, а також недостатній рівень розвитку малого та середнього підприємництва в Україні підкреслюють необхідність створення сприятливих умов для його успішного розвитку та впровадження комплексних програм його підтримки. Досвід розвинених країн свідчить, що активна участь держави в розробці й реалізації економічної політики, спрямованої на підтримку цього сектору економіки, є необхідною умовою його успішного функціонування та розвитку.

У попередніх дослідженнях було доведено, що через значний вплив сукупності дестабілізуючих чинників сучасна вітчизняна економічна

© Сиваненко Г., 2012

дійсність характеризується гострими кризами різних галузей, що безпосередньо впливає на розвиток малого бізнесу [1]. Можна додати, що особливості формування підприємництва в Україні обумовлюються характером перехідного періоду, а такому періоду в економіці будь-якої країни притаманні нестабільність, альтернативність, вплив неекономічних факторів.

Проблемам і перспективам розвитку малого та середнього бізнесу приділяють увагу такі вчені, як А. Айсан, М. Наблі, М. Варудакіс, М. Буссе, Т. Кінда, К. Ващенко, З. Варналій, В. Воротін, В. Геєць, О. Лібанова, Я. Жаліло, Г. Колісник, В. Кіщак [2–8] та ін. Дослідження науковців в основному розкривають стан і перспективи розвитку підприємництва та окреслюють основні засади стратегії модернізації світової та української економіки в посткризовий період.

Сучасні економічні умови та розвиток політичних і соціально-економічних відносин вимагають не лише окреслення перспектив, а й розробки альтернативних варіантів розвитку, зокрема із використанням успішного зарубіжного досвіду. Таким чином, існує необхідність постійного дослідження цієї проблеми та розробки відповідних рекомендацій для бізнесу, що і є метою статті.

На сучасному етапі економічного розвитку України, коли її визнано країною з ринковою економікою, необхідно приділити особливу увагу аналізу існуючих механізмів управління підприємництвом, його державної підтримки з урахуванням членства нашої держави у Світовій організації торгівлі (СОТ) і формування нових механізмів співпраці з Європейським Союзом. Одним із кроків держави, анонсованим як покращення підприємницького клімату, було впровадження Податкового кодексу України, пенсійної реформи та низки інших законодавчих актів [9].

Як свідчать статистичні дані, оборот підприємств оптової торгівлі за січень 2012 р. становив 63.5 млрд грн. Фізичний обсяг оптового товарообороту порівняно з січнем 2011 р. збільшився на 0.1 %. Оборот роздрібною торгівлі (включає роздрібний товарооборот підприємств, які здійснюють роздрібну торгівлю, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами-підприємцями) за січень 2012 р. становив 50.2 млрд грн, що на 13.8 % більше обсягу січня 2011 р. Індекс інфляції за 2011 р. становив 104.6. Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) у 2011 р. збільшилась у порівнянні з 2010 р. на 36 128 одиниць і становила 1 294 641 підприємств [10; 11].

Отже, за статистичними даними, вітчизняна економіка поступово виходить із кризи та демонструє навіть певне зростання відносно показників 2010 та 2011 років. Однак офіційна статистика не враховує (або частково враховує) діяльність фізичних осіб підприємців, які складають 90 % малого бізнесу в Україні. Як стверджують офіційні джерела, можна спостерігати лише покращення підприємницького та інвестиційного клімату, але дані громадських організацій, консалтингових, аудиторських компаній і самих підприємців ілюструють майже діаметрально протилежну ситуацію.

Однією з основних проблем є те, що платнику податків складно порахувати, скільки конкретно коштів він повинен заплатити в бюджет і за що; крім того, при оплаті цих коштів виникають штучно створені труднощі. Спроби реформування податкової системи України із впровадженням Податкового кодексу ситуацію не покращили. Реформи так і не зменшили рівень тінізації економіки, як і корупцію в контролюючих органах (рис. 1). Більше ніж 50 % української економіки перебуває в тіні, що є одним із найвищих показників у світі. Це спричинено недосконалістю державної політики щодо бізнесу.

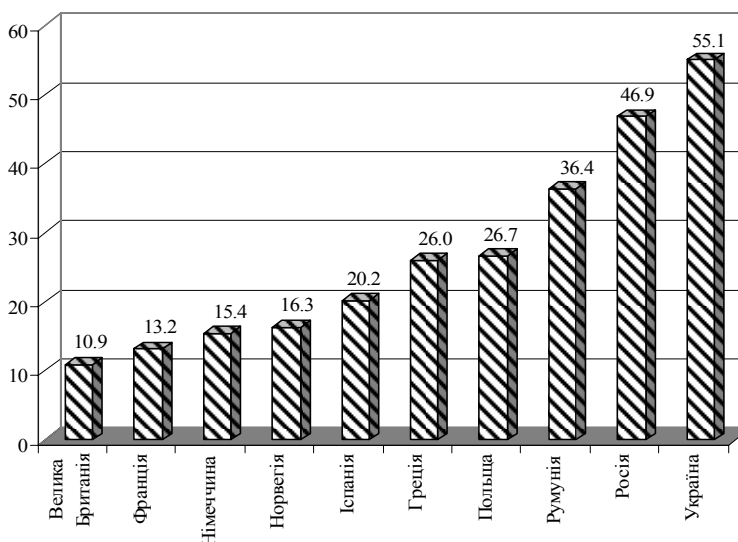


Рис. 1. Рівень тінізації економіки у 2011 р., % [12]

Доцільно навести декілька прикладів успішного втручання держави в ринкову економіку, що нейтралізували більшу частину негативного впливу кризових явищ. Економіка США кінця 70-х переживала найсильнішу стагнацію. У 1986 р. президент Р. Рейган ухвалив рішення щодо скорочення майже всіх видів податків. Одночасно була реформована система корпоративних податків, що обмежило кількість оптимізаційних заходів, до яких вдавалися компанії, аби зменшити оподатковувану базу. Результат не змусив себе довго чекати – економіка зі стагнації перейшла у стадію активного зростання. Також у США упродовж декількох років з'явилося більше 40 млн робочих місць.

Супротивники зниження податків часто ставлять за приклад Швецію, де податки найвищі в Європі, але рівень життя найкращий. Крім того, Швеція – одна з тих країн, які практично не відчули кризи у 2008 р. Сьогодні рівень економіки в країні перевершив докризовий показник. Таких результатів країна змогла досягти за рахунок накопичень у приватному секторі, що дозволило зберегти попит на внутрішньому ринку, також до настання кризи у Швеції був різко знижений прибутковий податок. Однією з основних причин стабільного економічного стану країни є низькі адміністративні видатки, зокрема на утримання парламенту.

Для порівняння можна навести динаміку витрат на утримання Державної податкової служби України (ДПСУ), за даними Міністерства фінансів України (рис. 2). При зменшенні господарюючих суб'єктів на 13.44 % у 2011 р. фінансування ДПСУ залишилось на попередньому рівні [11], це підтверджує неузгодженість державних адміністративних витрат із реальним станом економіки і створює додаткове навантаження на бізнес.

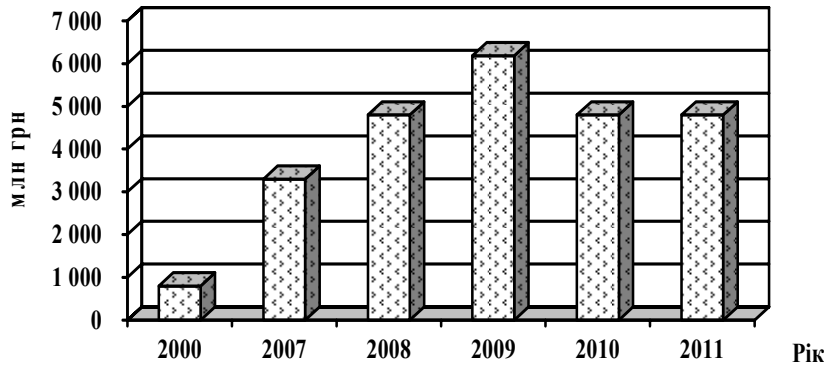


Рис. 2. Витрати на утримання ДПСУ у 2000–2011 рр. [13]

Для більш глибокого розуміння сучасного стану підприємництва в Україні слід порівняти тенденції його розвитку з відповідними показниками Польщі (однієї з країн східної Європи, де можна спостерігати успішний досвід проведення реформ) та Грузії (яка найбільш активно з пострадянських країн модернізує власну економіку).

У ході реформування економічної системи Польщі основний акцент було зроблено саме на підтримці малого та середнього бізнесу (МСБ). У результаті низки заходів, запроваджених державою, частка зайнятого населення в секторі малого та середнього бізнесу в 2009 р. становила 60 % (в Україні – 15 %), частка у ВВП – 46–47 % (в Україні – 8 %) [8; 10].

Доцільно навести основні кроки уряду Польщі, які зумовили позитивний результат, активізувавши розвиток саме малого та середнього бізнесу:

- 1995 р. – створено "Польський фонд підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу", який надає аналітичну інформацію про стан і перспективи розвитку МСБ та забезпечує координацію дій 240 агентств та інститутів підтримки МСБ;
- 1997 р. – організовано "Національний фонд кредитних гарантій", який здійснює кредитну підтримку МСБ;
- 1997 р. – відкрито "Агентство розвитку техніки та технологій", що суттєво скоротило час впровадження інноваційних технологій у практичну діяльність малих і середніх підприємств;
- 2003 р. – розпочато процес удосконалення податкового законодавства, зокрема впроваджено пільгові податкові тарифи для но-

вих підприємств, спрощено процедуру банкрутства, запроваджено систему гарантування кредитів для МСБ;

- 2002–2006 рр. – затверджено програму "Капітал для підприємців", яка спростила процес залучення інвестицій для фінансування МСБ [8].

Ці заходи дозволили Польщі у щорічному проекті Світового банку "Легкість ведення бізнесу" покращити свою позицію на 20 пунктів і піднятися з 82 місця у 2009 р. на 62 у 2012 р. серед 183 досліджених країн (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг Світового банку "Легкість ведення бізнесу" [14]

Країна	Легкість ведення бізнесу	Реєстрація підприємств	Одержання дозволів на будівництво	Реєстрація власності	Кредитування	Захист інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля
Сінгапур	1	4	3	14	8	2	4	1
США	4	13	17	16	4	5	72	20
Данія	5	31	10	11	24	29	14	7
Грузія	16	7	4	1	8	17	42	54
Польща	62	126	160	89	8	46	128	46
Ліберія	151	35	123	176	98	147	98	116
Україна	152	112	180	166	24	111	181	140
Болівія	153	169	107	138	126	133	179	126

Позитивні тенденції демонструє й Грузія, де з 1 січня 2011 р. набув чинності новий Податковий кодекс. Ним зокрема введено класифікацію бізнесу та посаду – "захисник прав платників податків" (або податковий омбудсмен), який щорічно звітуватиме Фінансово-бюджетному комітету щодо ситуації із захистом прав платників податків. Також суттєво знижено податкове навантаження в порівнянні з попереднім варіантом кодексу. За новим Податковим кодексом грузинський бізнес розподілено на мікробізнес, малий, середній і великий (до категорії "мікробізнес" увійшли фізичні особи зі щорічним оборотом коштів до 30 тис. ларі (16 690 доларів США), які не використовують найману робочу силу. Цей тип бізнесу взагалі звільнений від сплати податків. Також від сплати ПДВ (18 %) звільнений бізнес з оборотом до 100 тис. ларі (55 600 доларів США). Під формулювання "малий бізнес" потрапляють бізнесмени зі щорічним оборотом коштів не більше 200 тис. ларі (111 300 доларів США), які обкладаються податком від 3 до 5 %. Крім того, спрощено бухгалтерський облік (потрібно лише щоквартально відсилати податкову декларацію електронною поштою); прибутковий і соціальний податок об'єднані й становлять 20 %, податок із прибутку – 10 %, ПДВ – 18 %. Об'єкт підприємництва відкривається за 15–20 хвилин – для реєс-

трації в цивільному реєстрі потрібна лише заява. Ліцензії на діяльність не потрібні (крім медичної та педагогічної) [15].

Таким чином, навіть у країнах із авторитарним режимом, де відсутня ринкова економіка, а політична ситуація нестабільна, умови ведення бізнесу кращі, ніж в Україні. Тобто внаслідок реформ в Україні ведення бізнесу дедалі ускладнюється: 152 позиція в рейтингу 2012 р. – це – 3 пункти по відношенню до 2011 р., коли наша країна посідала 149 місце. Одним із найгірших показників є рейтинг податкової системи. Однак справа не тільки в розмірах самих податків (в Україні існує 22 обов'язкових платежі). Згідно з доповіддю "Складність дотримання податкового законодавства України" Світового банку (табл. 2), податкова система нашої країни є однієї із самих складних. За наведеним у доповіді рейтингом Україна посідає 181-ше місце серед 183 країн світу за показниками умов сплати податків.

Таблиця 2

Складність сплати податків у різних країнах світу [16]

Країна	Кількість податків (загальних і місцевих)	Час на сплату податків, годин у рік
Гонконг	3	80
Норвегія	4	87
Грузія	5	100
Китай	7	398
Данія	9	135
Казахстан	9	271
Росія	11	320
США	11	187
Італія	15	285
Україна	22	657

Податкове навантаження охоплює не тільки податки та інші обов'язкові платежі, а й вартість часу працівників підприємств, що забезпечують і контролюють дотримання вимог податкового законодавства. Лише на це українські підприємства витрачають понад 8 % свого річного доходу, а якщо врахувати постійні зміни в законодавстві, регулярні перевірки, необхідність відвідування контролюючих органів, то вітчизняні товари при такому підході втрачають конкурентоспроможність на світовому ринку.

Американський економіст Артур Лаффер довів, що оптимальне податкове навантаження становить близько 35–40 % від доходу. Занадто низькі податки не дають державі виконувати свої функції, невелике ж перевищення цього показника приводить до зниження доходів держбюджету, а значне – до глибокої тінізації економіки. У цьому випадку бізнес працює, але з'являється корупційний податок за сприяння в ухилянні від сплати податків: співробітники податкової інспекції, МВС, СБУ, прокуратури, судді, політики отримують кошти.

Можна стверджувати, що для успішного виведення економіки зі стану стагнації та подальшого поліпшення бізнес-клімату необхідні не лише виважені рішення на рівні держави, а й перебудова самосвідомості та підвищення соціальної відповідальності всіх учасників ринку. Як стверджує більшість підприємців, вони прагнуть чесно сплачувати податки, але в умовах нестабільного законодавства, що постійно змінюється, не мають змоги це робити. Наприклад, замість того, щоб знизити навантаження на загальну систему оподаткування, ввели фактично паралельну податкову систему – спрощену (3–10 % з обороту для юридичних осіб та від 1 до 20 неоподатковуваних мінімумів для фізичних осіб – підприємців й соціальний внесок), яку використовують для оптимізації.

Беручи до уваги умовно законні схеми зниження податкового навантаження (наприклад, реєстрація співробітників приватними підприємцями), оподаткування в Україні приблизно відповідає середньоєвропейському рівню, але дефіцит держбюджету, соціальна напруга та інші негативні тенденції зберігаються. Справа в тому, що більше 50 % (за даними Мінекономіки, від 30 до 35 %) економіки країни перебуває в тіні. При цьому найбільшим інвестором в Україну є Кіпр – таким чином бізнес виводить кошти в офшори (повертаючи їх потім у вигляді інвестицій, що мінімізує податки), користується послугами конвертаційних центрів, використовує найменші прогалини в законодавстві [17].

За даними ДПСУ, в Україні здійснювали діяльність близько одного мільйона представників малого бізнесу. Якщо порівняти ці дані з офіційною статистикою, яку наводить Державна реєстраційна служба України (ДРСУ), станом на 1 січня 2011 р. в Україні зареєстровано 4 966 747 фізичних – осіб підприємців, або 3 115 511 фізичних осіб – підприємців (ФОП), діяльність яких не припинена. Їхня кількість, за даними ДРСУ, упродовж 2011 р. збільшилася: станом на 1 січня 2011 р. припинили підприємницьку діяльність 1 851 236 ФОП, а станом на 1 січня 2012 їхня кількість зросла до 2 099 999 осіб, тобто збільшилася на 13.44 % [11].

Отже, для подолання корупції та покращення бізнес-клімату в Україні потрібно реформувати податкову систему та знизити податкове навантаження, унеможливити існування двох неузгоджених систем оподаткування, залишити лише два податки – з обороту та соціальний. Також для активізації інвестиційної діяльності необхідно впровадити стимулюючу модель податку на прибуток із відповідним механізмом його адміністрування. Для прикладу, в розвинених європейських країнах ставки податку досить високі (25–35 %), однак вони застосовуються лише для тієї частини прибутку, яку акціонери (власники) бажають вилучити (тобто отримати як дивіденди). Для тієї ж частини, яку підприємство планує інвестувати, діють спрощені податкові режими у формі знижених податкових ставок на прибуток або загалом звільнення від оподаткування тієї частини податку на прибуток, яку підприємство реінвестує в модернізацію.

Слід чітко сформулювати та узгодити державну політику у сфері підтримки малого та середнього підприємництва з планом дій та системою

контролю як проміжних, так і кінцевих результатів, а також мінімізувати втручання органів державної влади в діяльність суб'єкта господарювання.

Потрібно відзначити, що певні зрушення щодо модернізації економіки все ж таки відбуваються: зокрема 22 березня 2012 р. набув чинності Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" № 4618-VI [18], який може стати значним стимулом для розвитку вітчизняного підприємництва. Законом зафіксовано основні напрями державної політики: вдосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування, залучення малого підприємництва до виконання державних науково-технічних та соціально-економічних програм, забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств, сприяння підготовці та перепідготовці кадрів, стимулювання використання новітніх технологій тощо. Також визначено основні види державної підтримки, передбачено створення національного фонду підтримки підприємництва та деталізовано поділ бізнесу на мікро-, малий, середній та великий, що дозволить більш адресно спрямовувати державну підтримку. У Законі врахований найбільш вдалий світовий досвід у сфері державної політики сприяння розвитку малого та середнього бізнесу. Таким чином, якщо Закон не залишиться лише декларацією намірів держави для поліпшення бізнес-клімату, а отримає відповідне фінансування та практичне впровадження, Україна не лише покращить свої позиції у світових рейтингах, а й відчує суттєве зменшення соціальної напруги в країні та поліпшить фінансове становище як бізнесу, так і громадян. Усі зміни щодо стану підприємництва в Україні – як позитивні, так і негативні – будуть предметом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Торопков В. М.* Тенденції та перспективи розвитку малого бізнесу в сучасних економічних умовах / В. М. Торопков, Г. П. Сиваненко // Науковий вісник ЧТЕІ. — 2012. — № 1. — С. 122–128.
2. *Aysan A.* Governance Institutions and Private Investment / A. Aysan, M. Nabli, M. Varoudakis // An Application to the Middle East and North Africa, paper presented to ERF's 13th Annual Conference "Oil: its impact on the global economy", 16–18 December 2006, Kuwait.
3. *Busse M.* "Political risk, institutions and foreign direct investment / M. Busse and C. Hefeker // European Journal of Political Economy. — 2007. — № 23. — P. 397–415.
4. *Kinda T.* Investment climate and FDI in developing countries: Firm-Level Evidence/ Kinda T. // World development. — 2010. — № 4. — P. 498–513.
5. *Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь /* К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць та ін. — К., Держкомпідприємство, 2008. — 226 с.
6. *Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації /* кер. авт. кол. Я. А. Жаліло. — К.: НІСД, 2011. — 54 с.

7. Колісник Г. М. Види і форми державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні / Г. М. Колісник // Науковий вісник : зб. наук.-тех. пр. — Львів : НЛТУУ, 2007. — Вип. 17.1. — С. 217–224.
8. Кіщак В. Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії [Електронний ресурс] / В. Кіщак, І. Кіщак. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
9. Верховна Рада України : Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index>.
10. Державна служба статистики України : Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Державна реєстраційна служба України : Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <http://www.drsu.gov.ua/show/1762>.
12. *Economics* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.economics-ejournal.org>.
13. Міністерство фінансів України : Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
14. *IFK Doingbusiness* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.doingbusiness.org>.
15. *Georgia USA* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.georgia.org/business-resources/small-business-resources>.
16. *Deloitte* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.deloitte.com>.
17. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : Офіційний веб-сайт. — Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.
18. *Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні* : Закон України від 22 берез. 2012 р. № 4618-VI. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2012.

Сиваненко Г. Бизнес-климат как предпосылка инновационного развития страны. *Исследовано современное состояние и влияние последних регуляторных актов на малый и средний бизнес в Украине, рассмотрен успешный опыт отдельных зарубежных стран по созданию благоприятных условий для бизнеса. Предложены пути улучшения отечественного бизнес-климата и проанализированы основные направления совершенствования государственной политики по развитию предпринимательства.*

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, тенезация, налоговый кодекс, реформы, рейтинг, Всемирный банк, государственная политика.

Syvanenko G. Business climate as a prerequisite for innovation development of the country. *The modern state and the impact of recent regulations on small and medium enterprises in Ukraine have been examined, successful experience of some foreign countries to create favorable conditions for business have been studied. The ways of improving the domestic business climate have been offered and the basic directions of improving public policy for business development have been analysed.*

Key words: business, entrepreneurship, shadowing, tax code, reforms, ranking, World Bank, public policy.



ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 659.126:338.486.2

МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана, д. е. н., професор, проректор
з наукової роботи КНТЕУ

АВДАН Оксана,
аспірант кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ БРЕНДА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто актуальні проблеми формування бренда і брендингових стратегій з урахуванням галузевої специфіки. Висвітлено процес створення та управління брендом туристичних підприємств. Проаналізовано процес розроблення брендингових стратегій та визначено напрями удосконалення існуючих.

Ключові слова: бренд, брендингова стратегія, туристичне підприємство, торгова марка, туристичний продукт.

Зважаючи на все більшу глобалізацію світової економіки, сучасні бренди повинні виділятися. Для цього необхідно сформувавши стратегію брендингу, яка б чітко відповідала цілям компанії на ринку та її потребам. Бренд – стратегічна зброя і цінний актив, який необхідно берегти і розвивати. У зв'язку з цим вітчизняні туристичні підприємства повинні визначити для себе основні стратегії розвитку свого бренда, оцінити переваги, які вони можуть отримати, створити умови для розширення бренда та стати гарантом якості для своїх клієнтів.

Дослідженню розвитку брендових стратегій присвячено багато робіт відомих вчених, зокрема Д. Аакера [1], Ф. Котлера [2], Г. Чармессона [3], Л. Чернатоні [4] та ін. Серед вітчизняних науковців бренд і сучасні тенденції його розвитку розглядали Н. Моїсеєва [5], В. Пустотін [6], Е. Смірнов [7] та ін.

Зважаючи на обмеженість наукових і практичних розробок щодо формування бренда туристичних підприємств, а також різний ступінь впливу зовнішнього середовища на розвиток туристичного бізнесу, виникає потреба у дослідженні актуальних проблем формування бренда та брендингових стратегій з урахуванням галузевої специфіки. Для досягнення цієї мети передбачено вирішення таких завдань: вивчення

процесу створення та управління брендом туристичних підприємств; дослідження процесу розроблення брендингових стратегій та визначення напрямів удосконалення існуючих.

Процес створення бренда – це, з одного боку, творча, а з іншого – складна та кропітка робота, що складається з цілої низки етапів дослідження ринку та його конкурентного середовища, вивчення потреб споживачів та їх вимог щодо існуючих брендів, їх складових, формування такого бренда, який би був невід’ємною частиною туристичного підприємства, доповнював і завершував його імідж у свідомості споживачів.

Для створення успішного бренда варто звернути увагу на інші бренди, присутні на тому ж сегменті ринку. Це дозволить уникнути повторювання вже існуючого бренда на ринку та врахувати помилки і прорахунки конкурентів, а також може наштовхнути на оригінальну ідею.

Формування бренда складається з декількох етапів [8] (рис. 1).

По-перше, позиціювання бренда на ринку. Насамперед аналізуються ключові характеристики бренда та способи його просування, визначається його місце на ринку з обов’язковим урахуванням потреб споживачів та сприйняття бренда як вагомої складової туристичного підприємства. Місце бренда в уявленні споживачів по відношенню до інших конкурентів і вважається позицією бренда. Це визначає подальші завдання: аналіз цільової аудиторії, для якої створюється бренд; визначення переваг, які отримає споживач від цього бренда; розуміння тієї мети, для досягнення якої потрібний бренд.

По-друге, формування стратегії бренда. На цьому етапі розробляються програми стратегічного напрямку, які туристичне підприємство використовує для створення цінності свого бренда. При розробці стратегії аналізуються такі питання: що собою представляє цільова аудиторія та який її склад; які засоби необхідні, щоб привернути увагу цієї аудиторії; які враження від бренда повинні залишитися у цільовій аудиторії? Стратегічне планування бренда необхідно здійснювати, використовуючи методи маркетингових досліджень відносно цільової аудиторії: проаналізувати поведінку споживачів, їх соціально-психологічні та демографічні характеристики, які допоможуть зробити висновок, що бренд правильно створений, названий та рекламований.

По-третьє, розробка ідеї бренда. Ідея бренда як завершальний елемент створення образу та іміджу туристичного підприємства повинна привернути увагу споживача, захопити його своєю унікальністю та несхожістю з конкурентами. При цьому у свідомості споживачів повинно накопичитися максимум позитивної інформації про туристичне підприємство, послуги, які воно пропонує, тощо.

Крім того, для створення успішного бренда підприємства можуть залучати професіоналів спеціалізованих брендингових і консалтингових агентств або цільову аудиторію потенційних споживачів – шляхом опитувань щодо їх ідей та пропозицій.

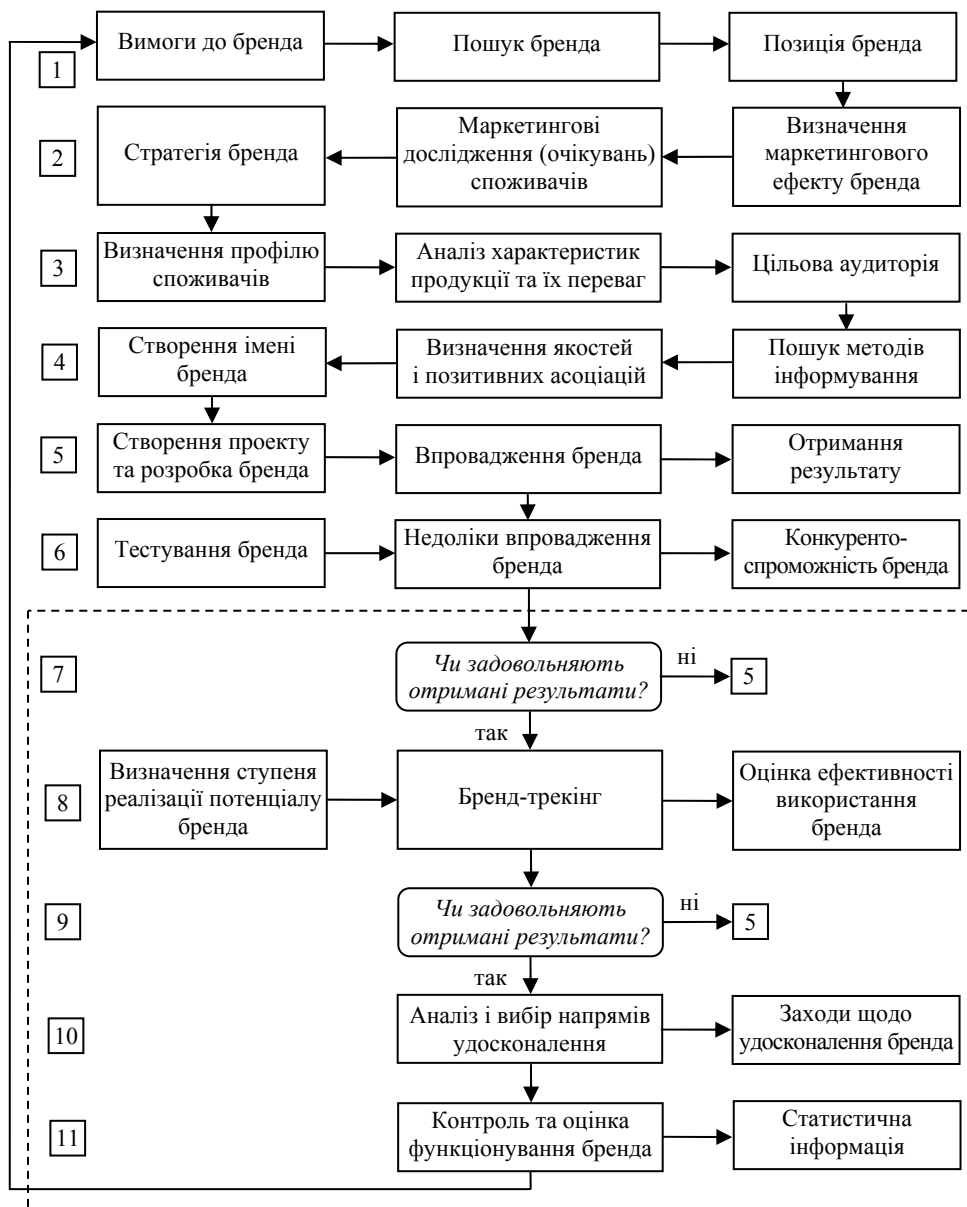


Рис. 1. Алгоритм формування бренда

По-четверте, пошук імені бренда. Серед усіх складових елементів ім'я бренда (або бренд-неймінг) має найбільше значення, адже воно найчастіше асоціюється з назвою підприємства. Пошук імені бренда та розробка ідей щодо його назви – важкий та тривалий процес, який вимагає проведення різних досліджень, у тому числі смислового та звукового характеру.

Розробляючи бренд для міжнародного ринку, лінгвістичний аналіз проводять на предмет негативних асоціацій на мовах тієї країни, де цей бренд буде представлений. Його ім'я повинно нести позитивні

асоціації, бути приємним на слух, таким, що запам'ятовується і легким для вимови – як у країні створення, так і в усьому світі [9].

По-н'яте, тестування бренда. До виходу на ринок ім'я бренда тестується, тобто оцінюється відношення споживачів до різних варіантів назви марок, зображення, дизайну. Під час тестування також проводиться оцінка ефективності комунікацій бренда з цільовою аудиторією, сприйняття його властивостей і пропонувананих ним переваг.

Ефективність витрат на розробку і тестування бренда залежить від тривалості його життєвого циклу. Чим більший життєвий цикл, тим більш ефективними можуть бути витрати, оскільки питома вартість у цьому випадку знижуватиметься. Життєвий цикл більшості брендів набагато довший, ніж товарів. Продукти, що продаються під певною торговельною маркою, можуть перестати випускатися внаслідок зникнення або зміни смаків споживачів, але самі торговельні марки можуть існувати у свідомості споживачів нескінченно довго.

По-шосте, бренд-трекінг. Цим терміном сучасні дослідники реклами і маркетингу позначають методи виміру ефективності рекламної кампанії, а також використання бренда. Велике значення для бренд-трекінгу має визначення чисельності і складу вибірки, що забезпечують здобуття досить репрезентативної інформації. Оскільки зазвичай реклама спрямована на певну цільову групу, оцінка ефективності рекламної кампанії проводиться лише серед представників цієї цільової групи. При цьому під цільовою (фокусною) групою розуміється не просто сукупність людей із певним набором соціально-демографічних характеристик, а саме споживачі тієї категорії товарів (послуг), до якої належить рекламована марка.

"Класичне" дослідження здійснюється як мінімум в два етапи: напередодні рекламної кампанії і не пізніше ніж за два тижні після її закінчення. Якщо оцінка ефективності рекламної кампанії проводиться регулярно і носить моніторинговий (трекінговий) характер, то наступні виміри плануються до часу закінчення відповідного етапу рекламної кампанії.

Аналіз якості впливу різних брендів свідчить, що найбільше значення мають такі чинники, як кваліфікація агентів з продажу, рівень сервісу, престижність і оформлення місць реалізації, вміст опублікованих у засобах масової інформації матеріалів, присвячених фірмовому товару (послузі) і роботі з ним (нею) [9].

При створенні нового бренду туристичне підприємство може використовувати певну модель розробки стратегічного плану позиціонування нового бренду на туристичному ринку.

Модель *Brand Wheel* (колесо бренду) допомагає детально описати та систематизувати процес взаємодії бренду та споживача, де бренд розглядається як сукупність п'яти елементів, укладених один в одного. Елементами цієї моделі є: ядро бренду, центральна ідея, індивідуальність, переваги, атрибути.

Згідно з моделлю *Thompson Total Branding* (загальний брендинг Томпсона) ядром бренда є продукт та його якісні характеристики. Наступний елемент – це призначення продукту та його складові, що відрізняють його від інших. Далі виступає цільова аудиторія потенційних споживачів. Та останньою складовою буде індивідуальність бренда. Ця модель допомагає визначити чинники, які формують враження від бренда.

За моделлю *Brand Key* (ключ бренда) в основі створення бренда знаходиться визначення цільової аудиторії та аналіз конкурентного середовища; визначення мотивів, притаманних споживачам, які можна використати для побудови бренда [10].

Модель *Brand Name Development Services* (послуги з розвитку назви бренда) передбачає етапність створення бренда: ринкове позиціонування, розробка стратегії бренда, створення ідеї та перевірка чистоти майбутнього бренда, лінгвістичне тестування та тестування під час маркетингових досліджень. Ця модель описує основні етапи створення бренда та просування його на ринок [9].

Процес формування бренда доцільно розглянути на прикладі туристичного оператора "Tez tour".

Створення та управління брендом доцільно представити у вигляді етапів, що утворюють циклічний процес (рис. 2). Перед маркетологами організації стояло завдання вибору з альтернативного списку назв найкращого імені, його перевірка на запам'ятовуваність, асоціативність, виразність, лояльність до нього споживачів, впізнаність, здатність впливу на споживача тощо. Апробація проводилася на групі цільових споживачів, після чого компанія прийняла остаточне рішення про ім'я бренда – "Tez tour", що з турецької перекладається як "швидкий тур".

Процес формування бренда "Tez tour" містив перевірку марочної назви на чистоту, тобто чи не зареєстровано вибране марочне ім'я іншою організацією.

За українським законодавством юридична або фізична особи, які незаконно використовують чужий товарний знак, зобов'язані припинити його використання, відшкодувати завдані збитки і навіть можуть бути притягнуті до кримінальної відповідальності.

Варто зауважити, що формування позитивного іміджу – непросте завдання для підприємств, оскільки на сучасному етапі вітчизняний ринок туристичних послуг характеризується відсутністю достовірної офіційної статистики, інформації про діяльність основних компаній.

Правильний вибір допоміг "Tez tour" визначити базові риси її іміджу, а також сформувати у партнерів і споживачів відповідні асоціації.

Після вибору торговельної марки туроператор виробив власну брендингову стратегію, яка містить:

- *розширення товарної лінії* – поширення назви бренда на нові послуги та товари, доповнені новими властивостями, в рамках туристичної сфери. Тобто назва бренда розширюється на нові туристичні напрями, а також на тури класу "люкс", стандартні, для економічного відпочинку та ін.;

• *розширення меж торговельної марки* – поширення назви марки на нові послуги з іншої категорії. "Tez tour" створив: власні таксопарки в Єгипті та Туреччині з новими, комфортабельними автобусами, які зустрічають туристів в аеропорту та відвозять до готелю, та новими автомобілями бізнес-класу для індивідуальних трансферів; екскурсійні бюро у різних країнах із професійними гідами та перекладачами;

• *комбіновані торговельні марки*, складені з двох або більше широковідомих марочних назв. Суть цієї стратегії полягає в пропозиції одного і того ж товару, послуги під двома і більше добре відомими брендами. Кожна організація, що представляє свій бренд, очікує, що інша марка приверне до товару додаткових покупців. Партнерами "Tez tour" є: провідні авіакомпанії світу "Air Canada", "American Airlines", "British Airways", "Mexicana", "Luftgansa", "KLM", "USA Airways" та ін.; готельні ланцюги "Marriott", "Sheraton", "Le Meridien", "Sol Melia", "Princess", "Hilton", "Iberostar", "Four Season" та ін. [11].

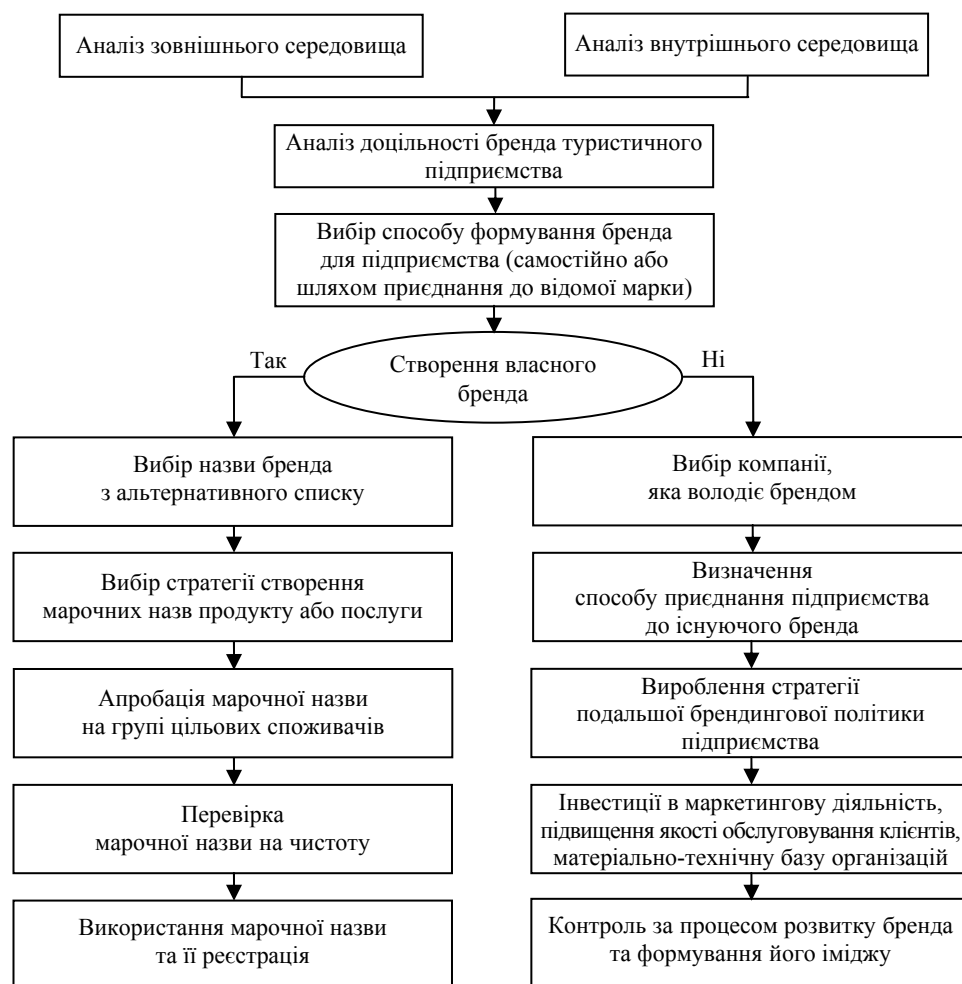


Рис. 2. Процес створення бренду туристичного оператора "Tez tour"

Оскільки реклама у друкованих засобах масової інформації вже не є достатньо ефективним засобом просування торговельної марки, туроператор "Tez tour" почав випуск власних друкованих видань, адресованих як агентствам, так і споживачам. Ця діяльність нерозривно пов'язана з дослідженням ринку, зокрема асортименту конкуруючих і супутніх послуг, специфіки конкурентного середовища, цінової ситуації, споживчих переваг, сегментації споживачів і каналів інформування, насиченості й тенденцій розвитку, особливостей законодавчого регулювання. Для формування сильного бренду доцільно ідентифікувати туристичне підприємство у професійному середовищі та конкурентному оточенні, формуючи його специфічну позицію на ринку і, таким чином, виокремлюючи від подібних.

Вперше туристичний ринок України дослідила маркетингова компанія UMGInternational [12]. Дослідження мало за мету виявити найбільш популярних туристичних операторів. Респондентами виступили понад 600 туристичних агентств з усіх регіонів України. Туристичним агентствам пропонувалося відповісти на питання щодо туроператорів, яких вони вважають найкращими за кожним із семи найбільш популярних напрямків, а також виділити найбільш комфортні та фінансово стабільні компанії-туроператори.

Результати дослідження свідчать, що на ринку працює досить велика кількість операторських компаній. У наймасовіших сегментах – Туреччина та Єгипет, на які припадає понад 50 % потоків, безумовними лідерами є "Tez tour", "Turtess" і "Pegas touristik" (рис. 3).

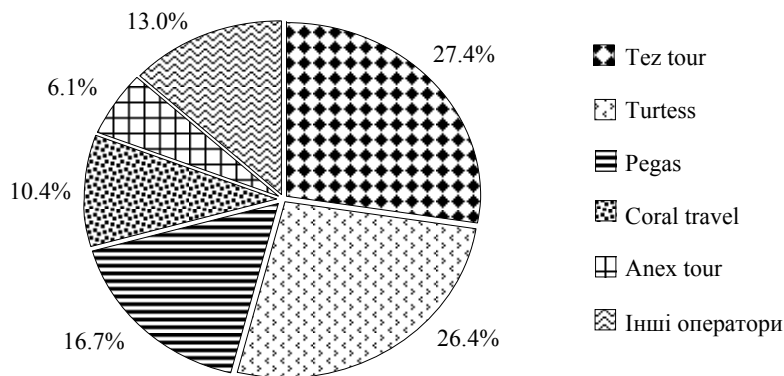


Рис. 3. Рейтинг туроператорів

Отже, у сегментах Туреччина та Єгипет основним конкурентом "Tez tour" є туроператор "Turtess".

У компанії "Tez tour" склався сильний бренд зі стійкими позиціями на ринку і високою лояльністю споживачів, що дає туроператору суттєві переваги. Зокрема це знижує ризик конкурентної боротьби, робить бренд стійким до можливих економічних або ринкових криз, пом'якшує

реакцію споживачів на коливання цін, відкриває можливості щодо розширення бренда.

Ринок туристичних послуг дуже перенасичений, із кожним роком з'являються нові гравці, тому важливо постійно вдосконалювати управління трендом, а саме:

- активно використовувати інтегровані маркетингові комунікації: рекламна компанія має бути орієнтована на запам'ятовування споживачами торговельної марки і виробника;
- у рекламній кампанії доцільно акцентувати увагу саме на туристичних послугах: більша частина споживачів сприймає "Tez tour", як "високотехнологічного туроператора" (слоган компанії "Високі Технології Туризму"), але при купівлі туристичного пакета орієнтується не на технології, а на якість та кількість запропонованих послуг;
- підтримувати лояльність своїх споживачів, позитивний імідж компанії за допомогою спонсорської діяльності, акцій, розміщення пост-матеріалів у місцях продажу та найбільшого скупчення людей – необхідно стати народним брендом;
- пропонувати нові види послуг, адже споживачі стають вимогливішими та прискіпливішими у своєму виборі туристичного оператора, водночас українці готові платити більше за якісніший турпродукт преміального рівня;
- удосконалювати технології та організацію туристичних поїздок, приділяючи більше уваги кожному клієнту і швидко реагуючи на будь-які питання, зауваження та недоліки.

Компанії "Tez tour" для успішного просування бренда слід більш активно розвивати зовнішню рекламу – один із найстаріших способів доведення звернення рекламодавця до широкої публіки.

Серед заходів зі стимулювання збуту у сфері туризму переважають знижки. Їх пропонують у низький сезон або при ранньому бронюванні. Для стимулювання збуту використовується і так зване "підкріплення" – додаткові послуги або подарунки.

Для формування позитивної громадської думки і поліпшення іміджу фірми повинні постійно співпрацювати із засобами масової інформації: редакційні матеріали різних жанрів ефективніше впливають на потенційних споживачів, ніж рекламні оголошення, оскільки читачі ставляться до них із більшим ступенем довіри.

Таким чином, сучасні умови конкуренції вимагають від туристичних підприємств подальшої диференціації туристичних послуг, що надаються під певною торговельною маркою, з урахуванням специфіки потреб окремих груп клієнтів. Така спеціалізація передбачає створення різних брендів під однією торговельною маркою, орієнтованих на певні сегменти споживчого ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер. — СПб. : Питер, 2002. — 544 с.
2. Котлер Ф. 10 смертных грехов маркетинга. Важнейшие заповеди успеха на современном рынке / Ф. Котлер. — СПб. : Нева, 2004. — 160 с.
3. Чармэссон Г. Торговая марка. Как создать имя, которое принесет миллионы / Г. Чармэссон. — СПб. : Питер, 1999. — 224 с.
4. Чернатони Л. Брендинг. Как создать мощный бренд : учебник для ВУЗов / Л. Чернатони, М. МакДональд. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 559 с. — (Серия "Зарубежный учебник").
5. Брендинг в управлении маркетингом / Н. К. Моисеева, М. Ю. Рюмин, М. В. Слушаенко, А. В. Будник ; под ред. Н. К. Моисеевой. — 2-е изд., стер. — М. : Омега-Л, 2006. — 336 с.
6. Пустотин В. 10 лет брендостроительства в Украине: тенденции, главные уроки, перспективы [Электронный ресурс] / Вадим Пустотин. — Режим доступа : http://www.sledopyt.com.ua/misli/pusto/show_16.
7. Смирнов Э. Бренд – простой и понятный инструмент стратегического менеджмента / Э. Смирнов // Консультант директора. — 2005. — № 1. — С. 22–27.
8. Мельниченко С. В. Маркетингова політика в готельному бізнесі : монографія / С. В. Мельниченко, А. В. Магалецький. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. — 344 с.
9. Алексунин В. А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / В. А. Алексунин. — 6-е изд. — М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2009. — 716 с.
10. Зозульов О. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Маркетинг в Україні. — 2006. — № 6 — С. 44–49.
11. TEZ TOUR : Офіційний сайт туроператора [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.teztour.com/>.
12. UMG International составила рейтинг туроператоров Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://delo.ua/news-companies/umg-international-sostavila-rejting-turoperatorov-ukrainy-165550/>.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2012.

Мельниченко С., Авдан О. Формирование бренда туристических предприятий. Рассмотрены актуальные проблемы формирования бренда и брендинговых стратегий с учетом отраслевой специфики. Изучен процесс создания и управления брендом туристических предприятий. Проанализирован процесс разработки брендинговых стратегий и обозначены направления совершенствования существующих.

Ключевые слова: бренд, брендинговая стратегия, туристическое предприятие, торговая марка, туристический продукт.

Melnichenko S., Avdan O. Brand creation in tourism enterprises. Tendencies of creating a brand and branding strategies, taking into account sectoral specifics, are analyzed. The process of creating and managing the brand of tourist enterprises is investigated. The process of developing new branding strategies and directions of existing branding strategies' improvement has been provided.

Key words: brand, branding strategy, tourism enterprise, trade mark, tourism product.

УДК 334.735

ГРИНЮК Наталія, к. е. н., доцент кафедри
міжнародної економіки КНТЕУ

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ

Проаналізовано існуючі методичні підходи і проблеми оцінювання результативності діяльності споживчих товариств. Обґрунтовано основні критерії ефективності функціонування кооперативних підприємств. Запропоновано системи показників оцінювання результативності діяльності споживчих товариств.

Ключові слова: споживча кооперація, неприбуткова діяльність, ефективність участі пайовиків, соціально-економічна результативність.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в системі споживчої кооперації (СК), вимагають удосконалення аналітичної роботи в кооперативних організаціях, одним із напрямів якої є розробка методичних підходів до комплексного оцінювання результатів соціально-економічної діяльності підприємств системи. В узагальненому вигляді комплексне оцінювання результатів діяльності господарюючого суб'єкта являє собою кумулятивну, як правило, кількісну характеристику його діяльності, отриману внаслідок аналізу певної сукупності показників.

У сучасній практиці для аналізу результативності діяльності споживчих кооперативів здебільшого використовують економічні показники, притаманні комерційним організаціям. Зважаючи на прибутковість як основну мету діяльності таких підприємств, критерієм їх ефективності виступає рентабельність, яка зазвичай оцінюється через відповідні показники (рентабельності діяльності, капіталу, власного капіталу тощо). Це є наслідком того, що система СК протягом тривалого періоду адміністративно-командного управління економікою була прирівняна до підприємницьких структур і функціонувала як одержавлена торговельна система, головним завданням якої було нарощення обсягів діяльності й отримання запланованих обсягів прибутку. Револьюційні зміни політичного і, відповідно, соціально-економічного устрою держави, законодавче врегулювання особливостей функціонування організацій споживчої кооперації обумовили життєву потребу в розробці методичних підходів до відповідно адекватного оцінювання ефективності їх діяльності. Враховуючи статус споживчих кооперативів як некомерційних організацій [1; 2], що не мають на меті отримання прибутку, результативність їх діяльності повинна визначатися іншими критеріями і вимірюватися відповідними показниками, які б дозволяли оцінити ефективність використання кооперативної форми організації діяльності.

© Гринюк Н., 2012

Упродовж останніх десятиліть питання коректного оцінювання результатів діяльності кооперативних організацій час від часу опиняються в центрі уваги науковців пострадянських країн [3–9], однак, на жаль, вони так і не дійшли згоди.

Метою статті є обґрунтування критеріїв ефективності функціонування споживчих товариств (СТ) і розробка системи показників оцінювання результативності їх діяльності з урахуванням соціально-економічної природи споживчої кооперації.

Потрібно зазначити, що існуючі на сьогодні методичні підходи до визначення результативності діяльності підприємств споживчої кооперації суттєво різняться між собою залежно від обраного авторами критерію оцінювання.

На соціальних цілях функціонування СК акцентують увагу А. Крим і В. Стригін. Взявши за основу статус споживчого кооперативу як некомерційної організації, науковці прагнуть обґрунтувати можливість оцінювання неекономічної діяльності кооперативів за допомогою соціологічного інструменту – теорії груп [3, с. 144]. На їхню думку, кооперативні підприємства можуть виступати як об'єкт теорії малих груп, що дає підстави "оцінювати, хоча і не в повному обсязі, ефективність неекономічної діяльності" [3, с. 145]. Запропонований механізм оцінювання, звичайно, викликає певний інтерес, хоча, з такою точкою зору важко погодитися. Теорія груп є елементом соціологічних досліджень. Безумовно, соціологічний аспект є надзвичайно важливим у функціонуванні кооперативних підприємств. Але ж, споживча кооперація є насамперед господарським об'єднанням, унікальність якого полягає в реалізації соціальної місії шляхом задоволення інтересів пайовиків саме в економічній царині.

На неекономічному аспекті функціонування організацій СК наголошує і Л. Теплова, пропонуючи оцінювати результативність діяльності підприємств системи рівнем розвитку організаційної культури кооперативної організації [4, с. 177]. Потрібно відзначити, що запропонована науковцем методика, крім надвеликої кількості показників (55), переважно соціологічного та управлінського спрямування, характеризується трудомісткістю розрахунків, певним суб'єктивізмом трактування отриманих результатів і занадто звуженим як на об'єкт дослідження, сегментом аналізу.

Слід зазначити, що запропоновані соціологічні інструменти будуть недостатньо інформативними при оцінюванні результатів діяльності кооперативних організацій, оскільки не враховують особливостей їх формування і функціонування.

На думку інших науковців, саме ступінь досягнення цілей споживчої кооперації має визначати результативність діяльності кооперативних підприємств. Т. Прижигалінська та Д. Терновський у процесі оцінювання результативності діяльності організацій СК пропонують враховувати взаємовплив соціального й економічного аспектів, використовуючи з цією метою методи економіко-математичного моделювання і анкетного опитування [5].

Однак застосування на практиці запропонованих методів, обраних головними інструментами оцінювання, досить проблематичне з огляду на їх сутнісну несумісність. Принципові відмінності алгоритмів і специфіка їх використання (моделювання є інструментом прогнозування, а не оцінювання) знижують ймовірність отримання об'єктивних результатів взагалі і взаємозв'язку соціального та економічного аспектів зокрема. Здійснювати такі дослідження доцільно лише в межах аналізу окремих складових певних аспектів діяльності кооперативних підприємств.

Заслужують на увагу і методичні рекомендації рейтингового оцінювання соціальної, економічної і фінансової діяльності організацій споживчої кооперації, розроблені Н. Поповою і Т. Смірною [6]. Насамперед, це спроба проаналізувати результати різних, але взаємообумовлених аспектів діяльності кооперативних підприємств у процесі їх комплексного оцінювання. Крім того, запропоновано універсальний апарат дослідження, що підвищує можливість коректного об'єднання і трактування результатів різних за змістом сторін діяльності організації. І, насамкінець, логічно обґрунтована кількість показників, обраних для розрахунку (15). Але, не зменшуючи наукового внеску авторів методичного підходу, варто зупинитися на його певних недоліках.

По-перше, рейтингове оцінювання є ефективним інструментом для порівняння результатів функціонування певної сукупності організацій (наприклад, у межах регіонального об'єднання), але не для "самооцінювання" підприємства.

По-друге, запропоновані для аналізу аспекти діяльності споживчого кооперативу нерівноцінні, оскільки відіграють різну роль у його функціонуванні: якщо соціальна й економічна є цільовими видами діяльності, результати яких і підлягають оцінюванню, то фінансова діяльність виконує ресурсозабезпечуючу функцію, створюючи підґрунтя для реалізації соціальних і економічних завдань. З огляду на це, виділення фінансової діяльності окремим елементом підсумкового рейтингу без урахування її особливостей призводить до "прирівнювання" до основних видів діяльності, що знижує об'єктивність результатів дослідження. У такому випадку залишаються поза увагою оцінювання інші можливі види діяльності СТ (наприклад, інвестиційна).

По-третьє, потребує уточнення і змістовна частина аналізу фінансової діяльності. Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку фінансова діяльність – "це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства" [10]. Запропоновані авторами методики показники її оцінювання частково є показниками різних складових фінансового стану (коефіцієнти ліквідності, оборотності оборотних активів), а частково – досить специфічними критеріями (прибуток з урахуванням нарахованого фонду розвитку СК), значення яких обумовлюється впливом зовнішніх факторів (насамперед, змінами податкового законодавства). Крім того, саме ці по-

казники не пов'язані з соціальними і економічними цілями діяльності організацій споживчої кооперації, що робить їх розрахунок мало інформативним з огляду на мету оцінювання.

Безумовно, фінансове забезпечення діяльності відіграє фундаментальну роль у забезпеченні функціонування підприємств СК і, відповідно, реалізації безпосередніх соціальних і економічних завдань системи, але в такому випадку мають розраховуватися показники, які б відображали особливості формування фінансового потенціалу організацій СК.

Викликають сумніви щодо інформативності і включені до методики окремі показники результативності головних аспектів діяльності кооперативних підприємств – соціальної та економічної. Запропонований як один із головних показників оцінювання соціальної місії споживчої кооперації рівень кооперування населення не відображає реальність ситуації, що склалася. На практиці найчастіше пайовиком є тільки один із членів сім'ї, а пайова книжка використовується всією родиною. Навіть у разі суворого контролю за персоніфікацією її використання, пайовик за рахунок свого членства у споживчому товаристві може задовольняти потреби всієї сім'ї. Отже, фактична чисельність осіб, які користуються перевагами кооперативної організації, не співпадає з номінальною чисельністю пайовиків, що призводить до викривлення результатів аналізу. Таким чином, розрахунок цього показника буде доцільним лише за умов його порівняння з рівнем охоплення доходів населення обсягом реалізації товарів пайовикам.

Досить невисоку інформативність має і показник ефективності використання основних фондів (фондовіддача), запропонований для оцінювання економічної діяльності підприємств споживчої кооперації. Необґрунтоване нарощення матеріально-технічної бази СК у радянські часи, не пов'язане ні з динамікою обсягів діяльності споживчих кооперативів, ні з демографічними тенденціями в регіонах обслуговування, призвело до вкрай низької ефективності її використання. Насправді ж, особливості створення і функціонування споживчої кооперації (задоволення конкретних потреб пайовиків, гарантований збут продукції, тенденції зміни чисельності пайовиків з урахуванням демографічної ситуації) закладають фундамент обґрунтованого нарощення матеріально-технічної бази та її апіорі ефективного використання.

Принципово інший підхід пропонує Г. Єфремова, використовуючи для оцінки ефективності діяльності споживчого кооперативу систему показників рентабельності пайового внеску [7, с. 204]. Як свідчать показники методики, автор вважає критерієм ефективності "віддачу" від коштів, вкладених (інвестованих членами) у формування пайового фонду кооперативної організації. Такий підхід до оцінювання ефективності діяльності споживчого кооперативу викривлює основну сутність СК. Як відомо, функціонування кооперативних підприємств спрямоване на задоволення певних потреб пайовиків, які заради досягнення цієї

мети створюють СТ і фінансують його діяльність. Взявши за основу суму пайових внесків, Г. Єфремова практично прирівнює споживчі кооперативи до компаній інвесторного типу, в яких учасники, вклавши певний капітал, очікують економічного зиску, не беручи безпосередню участь у господарській діяльності компанії, і, найчастіше, навіть не цікавлячись нею. Враховуючи особливості системи СК, як критерій слід використовувати показники, які б відображали ефективність участі пайовиків у господарській діяльності споживчих кооперативів, а не ефективність вкладеного капіталу як основної мети діяльності підприємницьких суб'єктів господарювання.

Найбільш узгодженим із цілями діяльності споживчого кооперативу є підхід до оцінювання його ефективності, запропонований І. Захаровим [8, с. 48–54]. Науковець обґрунтовує доцільність використання показників, які б відображали досягнення основної мети споживчої кооперації – забезпечення стабільного обслуговування членів кооперативу товарами (послугами) і зниження пов'язаних із цим витрат пайовиків: рівень охоплення грошових доходів пайовиків та рівень повернення їм частини вартості придбаних у кооперативі товарів.

Погоджуючись із доцільністю розрахунку та інформативністю таких показників, слід зазначити, що вони не дозволяють отримати повну уяву про ефективність співробітництва кооперативу зі своїми членами.

З урахуванням особливостей діяльності СК, а саме вирішення соціальних проблем її членів економічним шляхом, оцінювання ефективності функціонування СТ повинно відображати значимість такого співробітництва для обох сторін: пайовиків і споживчого кооперативу. Будь-яке економічне партнерство має бути взаємовигідним, оскільки економічні результати такого співробітництва взаємозалежні.

Пайовики та їх участь у діяльності кооперативу формують соціально-економічний потенціал СК, який забезпечує реалізацію потреб членів споживчих кооперативів. В узагальненому вигляді участь пайовиків у діяльності СТ можна розділити на членство у споживчому товаристві, участь у господарській та трудовій діяльності.

Різноманітність форм участі пайовиків обумовлює і їх неоднаковий вплив як на потенціал споживчого кооперативу, так і на результати його діяльності. У формуванні фінансового потенціалу свого споживчого кооперативу пайовики беруть участь прямо (пайовими внесками і наданням кредитних коштів на поповнення фінансових ресурсів) і опосередковано (шляхом затвердження на зборах уповноважених порядку розподілу фінансових результатів діяльності попереднього періоду). Сформований фінансовий потенціал СТ знаходить своє відображення у майновому потенціалі, що забезпечує загальні і, відповідно, фінансові результати діяльності, які, у свою чергу, є джерелом виплат пайовикам за їхню участь у функціонуванні споживчого товариства.

Водночас, безпосередня участь пайовиків у господарській діяльності товариства (шляхом придбання товарів у кооперативних підприємствах) прямо формує результати його фінансово-господарської діяльності й обумовлює можливості членів СТ отримувати економічну вигоду від основної форми співробітництва. Враховуючи комплексність і взаємообумовленість результатів діяльності споживчого товариства система оцінювання ефективності його функціонування повинна містити групи показників, які відображали б вплив особливостей системи СТ на окремі аспекти функціонування кооперативних підприємств, були інформативними та забезпечували коректність трактування отриманих результатів.

Зважаючи на те, що споживча кооперація створена з метою задоволення потреб її власників-пайовиків шляхом зниження вартості отриманих послуг, в основу оцінювання має бути покладений саме механізм визначення ефективності співробітництва кооперативу зі своїми членами і неприбутковий характер діяльності споживчих товариств.

З огляду на багатоаспектність функціонування організацій СК для оцінювання результативності та ефективності їхньої діяльності пропонується розроблена автором статті система показників.

Першочерговим свідченням результативності діяльності кооперативних підприємств слід вважати саме ступінь економічної вигідності такого співробітництва для її власників. У той же час, показники оцінювання мають відображати ефективність кожної з існуючих форм участі і, відповідно, функцій пайовика в діяльності кооперативу (*табл. 1*).

Особливістю запропонованої системи показників є оцінювання ефективності як окремого внеску пайовика в різні аспекти функціонування споживчого товариства (початкове і поточне інвестування, формування результатів господарської діяльності, товарних і позикових ресурсів), так і сукупного результату його економічної участі.

Головним показником ефективності економічної участі пайовиків у господарській діяльності СТ, безумовно, є розмір економії витрат від придбання товарів/послуг у підприємствах споживчої кооперації, відносним відображенням якої можна вважати рівень повернення кооперативних виплат від обсягу придбаних товарів. Позитивна динаміка значень відповідних показників буде для пайовика, з одного боку, переконливим доказом вигідності задоволення попиту на певні товари саме в кооперативних підприємствах, а з іншого – підтвердженням ефективної організації діяльності СТ.

Про ефективність участі в господарській діяльності пайовика-постачальника може свідчити сума отриманих надбавок, пільг і преференцій відносно обсягу продукції, реалізованої підприємствам споживчого товариства. Перевищення рівня таких виплат порівняно з умовами індивідуального збуту є індикатором доцільності економічної участі у формуванні товарних запасів кооперативних підприємств.

**Система показників ефективності участі пайовиків
у функціонуванні споживчого товариства**

грош. од., %

Функція пайовика	Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Споживач	Ефективність придбання товарів у кооперативних підприємствах	$E_m = \frac{KB_m}{OP_n}$	KB_m – сума кооперативних виплат за придбання товарів у кооперативних підприємствах; OP_n – обсяг реалізації товарів пайовикам; Z_n – сума знижок на отримані послуги;
	Ефективність отримання послуг*	$E_n = \frac{Z_n}{OP_n}$	
Кредитор	Ефективність кредитування діяльності споживчого товариства	$E_{\kappa\delta} = \frac{KB_{\kappa\kappa}}{KK}$	OP_n – обсяг послуг пайовикам; $KB_{\kappa\kappa}$ – сума кооперативних виплат за надані кредитні кошти;
Інвестор	Ефективність членства у споживчому товаристві*	$E_{\iota} = \frac{B_n}{ПФ}$	KK – сума кредитних коштів пайовиків на формування фінансових ресурсів; $ПФ$ – середньорічна сума пайового фонду споживчого товариства;
Постачальник	Ефективність збуту продукції кооперативним підприємствам*	$E_3 = \frac{ПП_3}{OЗП_n}$	B_n – сума виплат на паї; $ПП_3$ – сума пільг і преференцій;
Власник	Сукупний ефект пайовиків від участі у діяльності споживчого товариства*	$E_n = KB_m + Z_n + KB_{\kappa\kappa} + B_n + ПП_3$	$OЗП_n$ – обсяг зданої пайовиками продукції
Власник	Коефіцієнт структури кооперативних виплат*	$K_{\kappa\upsilon} = \frac{KB_m}{E_n}$	

Примітка. * Показник запропоновано автором статті.

Вищезазначені форми участі визначають сукупний ефект "активності" пайовиків у господарській діяльності кооперативних підприємств. "Пасивною" ж формою співробітництва є членство у СТ, яке передбачає сплату обов'язкових пайових внесків і отримання виплат на них згідно з установленим порядком. Ефективність такого вкладання коштів певною мірою ідентична інвестуванню в підприємства, засновані на дольовій участі власників. Але, на відміну від останніх, членство у СТ виступає передумовою, запорукою реалізації основної мети діяльності споживчого товариства – створення можливостей задоволення потреб пайовиків саме через участь у його господарській діяльності.

Важливим свідченням зацікавленості пайовиків у розвитку споживчого кооперативу і фінансуванні його господарської діяльності є розмір наданих кредитних коштів на формування фінансових ресурсів. Економічну доцільність такої форми співробітництва характеризуватиме

рівень кооперативних виплат за кредитні кошти, надані членами СТ. Мінімальний рівень таких виплат має відповідати ставці депозитного відсотка; збільшення ж виплат свідчатиме про зростання ефективності використання фінансових ресурсів, сформованих за рахунок додаткових внесків пайовиків-кредиторів, і про нарощення обсягів діяльності споживчого товариства в цілому.

Узагальнюючим показником результативності функціонування СТ, з позицій пайовиків, слід вважати суму отриманих ними виплат від усіх форм участі в діяльності організацій СК. Водночас, зважаючи на головне призначення споживчих кооперативів, найбільш інформативним свідченням доцільності їх функціонування має стати показник структури кооперативних виплат, що відображає частку "зеконормлених" коштів від придбання товарів у загальній сумі отриманих пайовиками виплат. І саме позитивна тенденція зростання цього показника буде: *по-перше*, підтвердженням пріоритетності здійснення покупок у кооперативних підприємствах (порівняно з аналогічними суб'єктами господарювання інших організаційно-правових форм); *по-друге*, доказом активності членів СТ у досягненні стратегічних цілей споживчої кооперації.

Існування сукупності різних по суті форм співробітництва обумовлює і відповідно різний вплив участі пайовиків на окремі аспекти і результати функціонування СТ. Ефективність такого співробітництва для споживчого товариства можна визначити за допомогою наведеної нижче системи показників (табл. 2).

Основним економічним показником результативності споживчого кооперативу є господарський оборот (обсяг діяльності), і, насамперед, обсяг реалізації товарів (послуг) пайовикам.

Потрібно зазначити, що окремі науковці пропонують відмовитися від показників обсягів господарської діяльності, справедливо не вважаючи їх метою кооперативного об'єднання, а лише результатом, який свідчить про рівень задоволення споживчого попиту населення, частина якого, до речі, не є членами споживчого товариства [9].

Вирішення проблеми роздільного обліку обсягів реалізації товарів членам споживчого товариства [11] забезпечить можливість розрахунку показників структури господарського обороту СТ, що разом із рівнем кооперативних виплат його членам дозволить оцінити ступінь зацікавленості пайовиків у функціонуванні кооперативних підприємств і за позитивної динаміки значень цих показників буде свідченням виконання поставлених перед системою споживчої кооперації завдань.

Непрямым, але досить красномовним свідченням ефективності функціонування СТ слід вважати роль пайовиків у інвестуванні та кредитуванні діяльності кооперативних підприємств, яку відображають показники структури власного капіталу та фінансування поточної діяльності. Тенденції збільшення частки кредитних коштів пайовиків на формування фінансових ресурсів відповідно у позиковому капіталі

й оборотних активах кооперативної організації можна вважати відображенням схвалення діяльності СТ і фінансової підтримки пайовиками планів його розвитку в цілому і поточної діяльності зокрема.

Таблиця 2

**Система показників результативності співробітництва
споживчого товариства з пайовиками**

грош. од., %

Функція пайовика	Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Споживач	Коефіцієнт структури обсягу діяльності споживчого товариства *	$K_{od} = \frac{OP(m/n)_n}{OD_{cm}}$	$OP(m/n)_n$ – обсяг реалізації товарів/послуг пайовикам; OD_{cm} – обсяг діяльності споживчого товариства;
	Коефіцієнт структури обсягу реалізації товарів	$K_{op} = \frac{OP_n}{OP_{cm}}$	OP_n – обсяг реалізації товарів пайовикам; OP_{cm} – обсяг реалізації товарів споживчого товариства;
	Коефіцієнт структури обсягу наданих послуг	$K_{on} = \frac{OP_n}{OP_{cm}}$	OP_n – обсяг послуг пайовикам; OP_{cm} – обсяг послуг споживчого товариства;
Постачальник	Коефіцієнт структури обсягу закупівель	$K_{oz} = \frac{OЗП_n}{OЗ_{cm}}$	$OЗ_{cm}$ – обсяг послуг споживчого товариства; $ПФ$ – середньорічна сума пайового фонду споживчого товариства;
Інвестор	Коефіцієнт структури власного капіталу споживчого товариства	$K_{вк} = \frac{ПФ}{ВК}$	$ВК$ – середньорічна сума власного капіталу споживчого товариства; $Ч_n$ – чисельність пайовиків;
	Середній розмір пайового внеску	$P_{не} = \frac{ПФ}{Ч_n}$	$КК$ – сума кредитних коштів пайовиків на формування фінансових ресурсів; $ОА$ – середньорічна сума оборотних активів споживчого товариства;
Кредитор	Коефіцієнт структури фінансування оборотних активів споживчого товариства *	$K_{oa} = \frac{КК}{ОА}$	$ПК$ – середньорічна сума позикового капіталу споживчого товариства;
	Коефіцієнт структури позикового капіталу споживчого товариства *	$K_{нк} = \frac{КК}{ПК}$	$OЗП_n$ – обсяг зданої пайовиками продукції; $OЗ_{cm}$ – обсяг закупівель споживчого товариства

Примітка. * Показник запропоновано автором статті.

Узагальнено охарактеризувати ефективність діяльності споживчого товариства дозволить система показників соціально-економічної результативності його функціонування в регіональному аспекті (табл. 3).

Таблиця 3

**Система показників соціально-економічної результативності
функціонування споживчого товариства**

грош. од., %

Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
Рівень охоплення грошових коштів пайовиків	$P_{он} = \frac{OP_n}{D_n}$	D_n – обсяг грошових доходів пайовиків;
Рівень кооперування населення	$P_{кн} = \frac{Ч_n}{Ч_n}$	D_n – обсяг грошових доходів населення в регіоні діяльності; $Ч_n$ – чисельність пайовиків, осіб;
Рівень охоплення грошових коштів населення в регіоні діяльності	$P_{он} = \frac{OD_{ст}}{D_n}$	$Ч_n$ – чисельність населення в регіоні діяльності, осіб;
Частка пайовиків-працівників у загальній кількості пайовиків	$P_{пн} = \frac{Ч_p}{Ч_n}$	$Ч_p$ – чисельність пайовиків-працівників, осіб

Для оцінювання ефективності функціонування кооперативних підприємств у вирішенні проблеми забезпечення членів кооперативу потрібними товарами (послугами) доцільно використовувати показник рівня охоплення грошових доходів пайовиків, що в сукупності з коефіцієнтом кооперування населення характеризуватиме господарську діяльність споживчого кооперативу щодо його привабливості для населення регіону. Збільшення чисельності пайовиків свідчить про свідому зацікавленість населення в участі у діяльності споживчого кооперативу, сприяє нарощенню фінансового і майнового потенціалу, збільшенню обсягів діяльності і в результаті – підвищенню конкурентоспроможності кооперативної організації.

Досить інформативним слід вважати і розрахунок показника охоплення грошових коштів населення регіону, який, з одного боку, відображає роль і місце споживчого товариства на регіональному ринку, а з іншого – дозволяє визначити потенціал його розвитку за рахунок можливого нарощення обсягів діяльності.

Одним із важливих показників результативності функціонування СТ є участь пайовиків у формуванні трудового потенціалу кооперативних підприємств і організацій, яка в узагальненому вигляді відображається часткою пайовиків-працівників у загальній кількості пайовиків. Інформативність цього показника ще й у тому, що він є відображенням участі системи СК у створенні робочих місць у регіоні своєї діяльності і забезпечення можливостей працевлаштування населення, насамперед членів споживчих товариств. Зважаючи на одне з глобальних завдань кооперації, проголошене Міжнародним Кооперативним Альянсом (МКА) [12] і конкретизоване для національної СК щодо сприяння трудовій зайнятості сільського населення на об'єктах споживчої кооперації [13, с. 14], запропонований показник відображатиме реалізацію означених стратегічних завдань.

гічних завдань. Запропоновані показники можуть бути взяті за основу при визначенні реалізації стратегічних цілей функціонування системи СК згідно з принципами МКА, відображеними у Декларації про кооперативну ідентичність [12].

Наведені системи показників результативності діяльності споживчих товариств дозволяють оцінити дотримання кооперативними організаціями головних принципів, які формують тріаду фундаментальних засад діяльності кооперації: добровільність і відкрите членство, економічна участь пайовиків, автономність і незалежність (табл. 4).

Таблиця 4

Система показників для оцінювання діяльності споживчих товариств за принципами МКА

Кооперативні принципи	Показники
Добровільність і відкрите членство	Рівень кооперування населення. Частка пайовиків-працівників у загальній кількості пайовиків
Економічна участь пайовиків	Коефіцієнт структури обсягу діяльності споживчого товариства. Коефіцієнт структури обсягу закупівель. Коефіцієнт структури власного капіталу споживчого товариства. Коефіцієнт структури фінансування оборотних активів споживчого товариства. Ефективність придбання товарів у кооперативних підприємствах. Ефективність отримання послуг. Ефективність збуту продукції кооперативним підприємствам. Ефективність членства у споживчому товаристві. Ефективність кредитування діяльності споживчого товариства
Автономність і незалежність	Коефіцієнт структури власного капіталу споживчого товариства. Коефіцієнт структури фінансування оборотних активів споживчого товариства. Коефіцієнт структури позикового капіталу споживчого товариства

Таким чином, наведені системи оцінювання створюють методичні засади визначення результативності основної (непідприємницької) діяльності споживчого товариства з огляду на його статус як некомерційної організації. Водночас, законодавчо закріплено право споживчого товариства обслуговувати громадян, які не є його членами [14, с. 356]. Реалізація товарів (послуг) "стороннім" покупцям формує обсяг підприємницької (супутньої) діяльності споживчого товариства, прибутковий характер якої обумовлює використання загальновідомих методик визначення її ефективності (показників рентабельності, ділової активності тощо).

Запропоновані системи показників оцінювання різних видів діяльності споживчого товариства створюють можливості їх застосування не тільки для дослідження результативності діяльності окремого споживчого товариства, а й для коректного зіставлення ефективності функціонування різних кооперативних організацій. Для рейтингового оцінювання сукупності кооперативних організацій наведений підхід можна використовувати у методиці багатомірного порівняльного аналізу, який дозволить враховувати не тільки абсолютні та відносні значення

показників кожної кооперативної організації, а й ступінь їх наближеності до показників організації-лідера на різних рівнях територіальних об'єднань. Застосування у практиці аналітичної роботи кооперативних організацій запропонованих методичних підходів сприятиме оцінюванню результатів діяльності підприємств системи споживчої кооперації України з огляду на головні цілі їх функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Про споживчу кооперацію* : Закон України від 10 квіт. 1992 р. № 2687-ХІІ (зі змін. і допов.) // Відомості Верховної Ради. — 1992. — № 30.
2. *Про кооперацію*: Закон України від 10 лип. 2003 р. № 1087-ІV (зі змін. і допов.) // Відомості Верховної Ради. — 2004. — № 5.
3. *Крым А. Б.* К оценке эффективности деятельности кооперативного предприятия. Проблемы развития потребительской кооперации в условиях проводимых экономических реформ / А. Б. Крым, В. И. Стрыгин // Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава и аспирантов университета по итогам научно-исследовательской работы за 1996 г. Ч. 1. — М., 1997. — С. 144–145.
4. *Теплова Л. Е.* Основы потребительской кооперации / Л. Е. Теплова. — 2-изд. — М. : Вити-Пресс, 2005. — 217с.
5. *Прижигалинская Т. Н.* Методические указания по определению взаимовлияния социального и экономического аспектов деятельности организаций потребительской кооперации / Т. Н. Прижигалинская, Д. С. Терновский. — Белгород : Кооп. образование, 2005. — 22 с.
6. *Попова Н. А.* Методические рекомендации по рейтинговой оценке социальной, экономической и финансовой деятельности организаций потребительской кооперации / Н. А. Попова, Т. Н. Смирнова. — Новосибирск : Изд-во СИБУПК, 2004. — 19с.
7. *Ефремова Г. М.* Потребительская кооперация России XXI века. — Новосибирск : Сиб. ун-т потреб. кооп., 1999. — 298 с.
8. *Захаров И. В.* Паевой фонд потребительского общества / И. В. Захаров. — М., 1999. — 67 с.
9. *Механизм антикризисного управления в потребительской кооперации* : метод. реком. / сост. О. П. Зайцева. — Новосибирск : Сиб. ун-т потреб. кооп., 1998. — 45 с.
10. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів"* (зі змін. та допов. [від 10.06.2010]).
11. *Тимчасовий порядок обліку участі членів, асоційованих членів споживчого товариства (з числа фізичних осіб) у його господарській діяльності (придбання товарів в об'єктах роздрібної торгівлі споживчої кооперації України)*, затв. Постановою Правління Центральної спілки споживчих товариств України від 5 берез. 2010 р. № 58. — Режим доступу : <http://document.ua/pro-normativnii-akt-ukoospilki-doc19272.html>.
12. *Cooperative Values and Principles for Corporate Social Responsibility*. International Day Cooperatives, 2007. — Way of access : <http://www.ica.coop>.
13. *Стратегія розвитку споживчої кооперації України на 2004–2015 рр.* — К. : Укоопспілка, 2004. — 44 с.
14. *Цивільний кодекс України*: Закон України від 16 січ. 2003 р. № 435-ІV (зі змін.) // Відомості Верховної Ради. — 2003. — № 40–44.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2012.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

Гринюк Н. Оценивание результативности деятельности потребительских обществ. Проанализированы существующие методические подходы и проблемы оценивания результативности деятельности потребительских обществ. Обоснованы основные критерии эффективности функционирования кооперативных предприятий. Предложены системы показателей оценивания результативности деятельности потребительских обществ.

Ключевые слова: потребительская кооперация, неприбыльная деятельность, эффективность участия пайщиков, социально-экономическая результативность.

Gryniuk N. Evaluation of activity effectiveness of consumer societies. Some existent methodical approaches and problems of evaluation of enterprises activity of consumer cooperation are analyzed. The basic criteria of efficiency of functioning of cooperative enterprises are substantiated. The systems of evaluation of activity effectiveness of consumer societies are offered.

Key words: consumer cooperatives, nonprofit activities, the effectiveness of participation of shareholders, social and economic results.

СИТНИК Ганна, докторант, к. е. н, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ У ЦІННІСНО ОРІЄНТОВАНОМУ УПРАВЛІННІ

На основі дослідження та узагальнення підходів щодо сутності й значення фінансових показників у процесі еволюції теорії менеджменту визначені їх смислові ознаки, сформульовано сутність поняття, систематизовано їх види в аспекті ціннісно орієнтованого управління, що сприятиме вдосконаленню понятійного апарату теорії фінансового планування та формує теоретичне підґрунтя для обґрунтованого вибору та формування планових фінансових показників у практичній діяльності підприємств торгівлі.

Ключові слова: фінансове планування, ціннісно орієнтоване управління, планові фінансові показники.

Важливою детермінантою збалансованого фінансового розвитку підприємства торгівлі є наявність фінансових планів високої якості та механізмів їх ефективної реалізації. Сучасні умови господарювання,

© Ситник Г., 2012

зміна підходів до управління зумовлюють посилення ролі фінансового планування, з одного боку, та висувають якісно нові вимоги до обґрунтування планових фінансових рішень, форм і видів фінансових планів – з іншого. Процес фінансового планування суттєво трансформується в контексті розвитку сучасних концепцій управління, що вимагає розвитку теоретичних засад його здійснення на підприємстві торгівлі.

Дослідженню теоретико-методологічних засад фінансового планування присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. У роботах А. Робсона, Д. Гоча, Х. Бірмана, М. Мефема, Р. Ейткен-Девіса, Е. Уормалда [1], О. Ліхачової [2], А. Солонатіна [3], Д. Хана [4], В. Борисевича [5], І. Бланка [6] висвітлюються особливості фінансового планування, моделі його реалізації на підприємстві, форми фінансових планів, здійснюються окремі спроби класифікації планових фінансових показників. Водночас можна констатувати певну неузгодженість між сучасними теоріями управління підприємством та традиційними моделями фінансового планування, які здебільшого пропонуються в літературі, відсутність єдиного підходу щодо визначення сутності планових фінансових показників, їх класифікації, а також невідповідність традиційних теоретичних положень фінансового планування сучасним тенденціям розвитку теорії та практики управління.

Отже, завдання дослідження можна сформулювати таким чином: на основі вивчення, узагальнення та розвитку теоретичних положень фінансового планування в контексті еволюції концепцій управління визначити його особливості в сучасних умовах, сформулювати сутність поняття "планові фінансові показники" як інструменту відображення планових фінансових завдань, здійснити систематизацію їх видів, що відповідатиме сучасним умовам господарювання у сфері торгівлі та стандартам управління.

Сучасний етап розвитку економіки можна без перебільшення назвати ерою переосмислення філософії підприємництва та системи управління ним. Здатність підприємства виживати та ефективно розвиватись стає похідною від його спроможності якнайкраще задовольнити потреби та очікування клієнтів, адаптуватись до змін зовнішнього середовища, що висуває якісно нові вимоги до системи управління. Проектування всіх підсистем і функціональних напрямів менеджменту здійснюється з позицій пошуку унікальних компетенцій та моделей, які здатні генерувати додатковий фінансовий ефект, забезпечувати постійне вдосконалення діяльності, підвищувати конкурентоспроможність та цінність підприємства. Фінансове планування в такій ситуації не може залишатися статичною підсистемою і оперувати лише традиційними показниками (виручка від реалізації, прибуток, власний капітал тощо), а вимагає вдосконалення та розвитку його видів і форм.

Упродовж останніх п'ятдесяти років у світовій практиці фінансового планування спостерігається еволюція підходів і поглядів щодо змісту

фінансового планування, сутності та ролі планових фінансових показників у системі управління підприємством. До 50-х років ХХ ст. фінансове планування реалізовувалось у формі короткострокових фінансових планів (бюджетів), показники яких характеризували очікувані фінансові результати та параметри діяльності підприємства [7, с. 298] і здебільшого дублювали показники фінансової звітності. Акцентувалося на необхідності одержання прибутку та розгляді планових фінансових показників із позицій забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами.

Запровадження обліку та планування за центрами відповідальності (середина 50-х років минулого століття) зумовило розвиток контролінгу, що ускладнює процес фінансового планування, передбачає проектування фінансової структури підприємства, перетворює фінансовий план на дієвий інструмент оцінки та вибору альтернативних програм розвитку підприємства, акцентує увагу на контролюючій функції планових фінансових показників. Д. Хан оперує терміном "планово-контрольні фінансові показники", визначаючи їх як сукупність вартісних індикаторів і механізмів розрахунку, що спрямовують усі процеси підприємства на отримання прибутку та підтримання необхідного рівня ліквідності [4, с. 35].

Розвиток концепції управління за цілями (Management by objectives – МВО), що була обґрунтована П. Друкером на початку 50-х років ХХ ст., сприяла певному переосмисленню ролі фінансового планування та планових фінансових показників. У її межах останні розглядаються як інструмент конкретизації фінансових цілей, а горизонтальна та вертикальна інтеграція планових фінансових показників, їх ієрархія і каскадування, відповідність вимогам "SMART" (*specific* – конкретність, *measurable* – вимірюваність, *acheivable* – досяжність, *realistic* – реалістичність, *time-related* – обмеженість у часі) забезпечує необхідний зворотній зв'язок [8, с. 259–311]. Це сприяло розвитку цільового фінансового планування на довгострокову перспективу.

Логічним продовженням концепції МВО [9] можна вважати систему управління за результатами або систему управління результативністю (ефективністю), для позначення якої в сучасній англійській літературі зустрічаються такі визначення: Business Performance Management (BPM), Corporate Performance Management (CPM), Enterprise Performance Management (EPM). Система управління результативністю увібрала в себе та інтегрувала попередні погляди щодо планових фінансових показників вже на якісно новій основі. Автори концепції розглядають їх як планові параметри, яких має досягти підприємство у процесі реалізації цілей при оптимальному використанні наявних ресурсів на принципах управління вартістю бізнесу.

Розвиток ціннісно орієнтованого управління призводить до необхідності пошуку і відображення в системі фінансових планів підприємства факторів (драйверів) цінності. У теорії фінансів ціннісно орієнтований

підхід більшістю дослідників розглядається через призму пріоритетного задоволення фінансових інтересів власника підприємства, індикатором яких є його ринкова вартість. З огляду на це система фінансового планування орієнтується на реалізацію рішень, що сприяють зростанню ринкової вартості акцій. Формулюється низка моделей, які дозволяють оцінювати ринкову вартість підприємства, параметри яких підлягають ретельному обґрунтуванню в перебігу фінансового планування. Б. Фелпс зазначає: "оскільки існують розбіжності в теперішній і майбутній вартості, необхідно розрізняти фактори, що визначають теперішню вартість компанії, та фактори, що формують її майбутню вартість" [10, с. 47–48]. Для систематизації таких факторів і показників, що їх характеризують, автор застосовує терміни "фактори-визначники" та "фактори-творці", акцентуючи увагу на необхідності відображення в системі планових розрахунків саме "факторів-творців" [10, с. 167–170].

Вагоме значення для переосмислення важливості фінансового планування в цілому та планових фінансових показників зокрема мала концепція стратегічного управління. У контексті стратегічного менеджменту акцентується на необхідності забезпечення гнучких і адаптивних структур управління – таких, як реакція на високий рівень динамізму зовнішнього середовища. Це сприяє потужному поштовху до запровадження сценарного підходу до фінансового планування, розроблення варіативної компоненти фінансового плану. Розвиток стратегічного менеджменту супроводжувався гострою дискусією щодо місця планових фінансових показників у системі індикаторів розвитку підприємства. Неодноразово зазначались їх невинуваті, на думку деяких фахівців, домінування в системі управління, складність і негнучкість структури, нездатність підприємства на їх основі реагувати належним чином на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Ця полеміка призвела до розширення, певної реконфігурації планових індикаторів розвитку, але зі збереженням фінансових показників як важливої інтегруючої компоненти плану підприємства. Автори концепції збалансованої системи показників (ЗСП) слушно зауважують, що фінансові показники збережені в ЗСП, оскільки вони оцінюють економічні наслідки заходів і є індикаторами відповідності стратегії компанії, її здійснення і втілення загальному плану вдосконалення підприємства [11, с. 29]. Збалансована система показників повинна зберегти акцент на фінансових результатах. У результаті причинно-наслідкові зв'язки всіх її показників повинні бути прив'язані до фінансових цілей [11, с. 37]. Таким чином, автори концепції ЗСП наголошують на інтегральній і узагальнюючій функціях фінансових показників, необхідності їх обґрунтування та координації між собою та з іншими нефінансовими показниками, що заслуговує на підтримку.

Розвиток концепції "зацікавлених сторін" (стейкхолдерів), технології комунікативного планування розкриває нові грані фінансового планування і планових фінансових показників. Ця концепція дає більш широку

інтерпретацію ціннісно орієнтованого підходу до управління, розглядаючи підприємство як систему, що генерує цінність для споживачів, власників, персоналу, постачальників, кредиторів, суспільства в цілому. Ефективний розвиток підприємства у цивілізованому суспільстві можливий лише за умови врахування багатогранності та різновекторності спрямування цільових установок стейкхолдерів, пошуку компромісів на основі ефективних комунікацій. Таким чином, планові фінансові показники в сучасних умовах мають відображати результат консенсусу фінансових інтересів різних зацікавлених сторін, що є джерелом формування ефективних механізмів реалізації цілей і планових завдань.

Перехід до постіндустріальної епохи розвитку, формування "еконіміки знань" спонукає підприємство перетворюватись на організацію, що постійно навчається. Лише така модель підприємництва є життєздатною у глобальному світі інформації, знань і високого рівня конкуренції. М. Егіді та С. Різелло зазначають, що «експериментальний аналіз поведінки фірм... змусив Марча і Саймона повністю переглянути визначення "планування": планування більше не розглядається як чітко визначена й алгоритмізована діяльність, що ґрунтується на раціональному виборі і занурена у світ вичерпної інформації. Планування віднині ґрунтується на "організаційному навчанні"» [12, с. 29]. Це дозволяє зробити висновок, що вибір ключових планових фінансових показників має здійснюватись з позиції пошуку унікальних компетенцій, що забезпечують збалансований фінансовий розвиток і створюють передумови для подальшого вдосконалення процесів на підприємстві, що є неодмінною умовою зростання його цінності.

Дослідження поглядів на місце фінансового планування (ФП) у системі менеджменту в контексті еволюції підходів до управління дозволило окреслити теоретичну основу його здійснення та виокремити особливості ФП:

- орієнтується на забезпечення зростання цінності підприємства;
- носить цільовий характер і є важливою підсистемою стратегічного менеджменту на підприємстві;
- характеризується гнучкістю та адаптивністю, що спричинює необхідність його реалізації як зустрічного процесу, багатоваріантність розрахунків через сценарне моделювання, формування варіативної складової плану;
- узгоджує фінансові інтереси різних стейкхолдерів;
- реалізується на основі прагматично-комунікативного підходу.

Фінансові плани (результат ФП), знаходять відображення у системі планових фінансових показників. У світлі окреслених теоретичних основ фінансового планування, його особливостей на сучасному етапі виникає необхідність переосмислення їх суті та проявів. Дослідження поглядів на сутність і роль планових фінансових показників (ПФП) [1–11]

у контексті еволюції концепцій менеджменту, їх синтезу та розвитку дозволило виокремити певні змістовні характеристики ПФП:

- характеризують очікувані фінансові результати та параметри фінансової діяльності підприємства [1; 3; 5; 7];
- формують та конкретизують фінансові цілі підприємства відповідно до розробленої фінансової стратегії [8; 9; 11];
- інтегрують цілі та завдання різних підрозділів і структурних одиниць підприємства;
- відповідають вимогам "SMART" [8];
- виступають пусковим механізмом необхідних стратегічних змін на підприємстві [11];
- характеризують очікуваний результат фінансових відносин підприємства з різними зацікавленими сторонами, виступаючи інструментом узгодження та оптимізації цих відносин;
- спрямовують підприємство на розвиток його фінансового потенціалу та зростання цінності;
- виступають інструментом фінансового контролю: порівняння планових фінансових показників з їхніми фактичними значеннями дозволяє виявити фінансові проблеми та забезпечити їх усунення [4; 9];
- виступають інструментом мотивації персоналу щодо реалізації основних завдань у сфері фінансової діяльності.

Таким чином, планові фінансові показники – це очікувані фінансові результати та параметри фінансової діяльності підприємства, відображені у фінансовому плані, які являють собою описані за принципами "SMART" завдання з конкретизації фінансових цілей, вони виступають інструментом оптимізації фінансових відносин підприємства із зацікавленими сторонами, фінансового контролю та мотивації персоналу й орієнтують підприємство на розвиток його фінансового потенціалу та збільшення його цінності.

Сучасна зарубіжна практика фінансового планування на підприємствах ґрунтується на значному історичному досвіді й традиціях внутрішньо-фірмового планування в умовах ринкової економіки. У підприємств пострадянського простору, на жаль, такий досвід і традиції відсутні.

В Україні перелік ПФП державного підприємства регламентується наказом Мінекономіки України "Про затвердження Порядку складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) та контролю за його виконанням" [13], який має рекомендаційний характер для підприємств інших форм власності і надає методичні рекомендації щодо складання та переліку фінансових показників поточного фінансового плану. Цей перелік значною мірою орієнтований на забезпечення контролю за використанням державних фінансових ресурсів, а забезпечення ефективності діяльності підприємства залишається майже поза увагою. Отже, зазначена в документі структура фінансового плану

не дозволяє реалізовувати повною мірою функції фінансового планування. Крім цього, рекомендований перелік ПФП орієнтується лише на фінансову звітність підприємства, тоді як у зарубіжній і (меншою мірою) у вітчизняній практиці набувають поширення позабюджетні моделі планування, які передбачають формування фінансового плану у формі збалансованої системи показників, ключових показників ефективності для окремих категорій персоналу тощо. Більше того, на міжнародному рівні ставиться питання щодо невідповідності чинних стандартів фінансової звітності сучасним умовам ведення бізнесу, ціннісно орієнтованому підходу до управління, вимогам різних стейкхолдерів щодо розкриття інформації. Нещодавно Міжнародний комітет з інтегрованої звітності (IIRC) оприлюднив документ для обговорення "Шлях до інтегрованої звітності: розкриття інформації про вартість у 21-му сторіччі", в якому аргументується необхідність запровадження нової моделі звітності, так званої "інтегрованої звітності", на базі "нової динаміки бізнесу" та умов його функціонування [14]. На думку авторів проекту, фінансова звітність має відображати, яким чином "підприємство створює і зберігає вартість у поточному і перспективному періодах" і розкривати інформацію щодо стану життєздатності бізнес-моделі і стратегії розвитку в довгостроковій перспективі, ключових ресурсів та відносин, зв'язків між динамікою ринку, стратегією і ключовими показниками діяльності, ефективного розподілу ресурсів [14]. Таким чином, трансформація системи планування загалом і фінансового планування зокрема в контексті еволюції управління ініціює зміни у фінансовій звітності задля її відповідності сучасним стандартам планування та управління в цілому.

У такій ситуації доцільно використовувати науково обґрунтовану класифікацію планових фінансових показників. У сучасних дослідженнях зустрічаються окремі спроби такої класифікації, однак вони мають певні недоліки: *по-перше*, не носять системного характеру; *по-друге*, стосуються планових показників у цілому, а не фінансових і здебільшого або орієнтовані на макрорівень, або пропонуються для промислового підприємства. Спроби класифікації ПФП переважно зводяться до їх поділу за формою вираження (кількісні, якісні) [3; 5], рівнем планування (стратегічні, поточні, оперативні) [2; 4; 6] та конкретизацією їх окремих видів (прибуток, виручка від реалізації, обсяг капіталу тощо) [1–6; 13], що не можна вважати достатнім для забезпечення належного теоретичного підґрунтя процесу фінансового планування. Віддаючи належне існуючим науковим здобуткам щодо класифікації планових показників, аналітичних фінансових показників, на основі вивчення теоретичних засад обґрунтування планових показників та власного дослідження з цього напрямку пропонується авторський підхід до класифікації планових фінансових показників, який є поглибленням досліджень із систематизації фінансових планів підприємств торгівлі [15] (таблиця).

Систематизація планових фінансових показників підприємства торгівлі

Принцип класифікації	Планові фінансові показники
За змістом	
За масштабом цілей	- стратегічні; - тактичні (поточні); - оперативні
За видом фінансової стратегії	- формування фінансових ресурсів; - розподілу фінансових ресурсів; - забезпечення фінансової безпеки
За рівнем управління	- підприємства в цілому; - зони господарювання; - центру відповідальності; - бізнес-одиниці; - господарської операції; - проекту; - персоналу
За видами діяльності	- операційної діяльності; - інвестиційної діяльності; - фінансової діяльності
За видом фінансового середовища	- внутрішнього фінансового середовища; - зовнішнього фінансового середовища безпосереднього впливу; - зовнішнього фінансового середовища непрямого впливу
За видом бізнес-процесів	- основних бізнес-процесів; - допоміжних бізнес-процесів; - бізнес-процесів управління
За функціональними напрямками управління	- відділу маркетингу; - відділу комерційної діяльності; - відділу персоналу; - відділу закупівель; - фінансового відділу
За функціональними напрямками фінансового менеджменту	<i>управління:</i> - капіталом; - активами; - інвестиціями; - грошовими потоками; - фінансовими ризиками; - антикризового фінансового управління
За орієнтацією на параметри фінансового стану	- фінансової стійкості; - платоспроможності; - рентабельності; - рівня фінансових ризиків; - ділової активності; - ринкової вартості
За видами фінансових відносин	- з бюджетом; - з інвесторами; - з кредиторами; - зі страховими компаніями; - з постачальниками; - з покупцями; - з персоналом
За характером представлення (формою вираження)	
За обов'язковістю виконання	- директивні; - індикативні
За рівнем деталізації (агрегації)	- укрупнені; - деталізовані
За способом вимірювання	- абсолютні; - відносні
За вартісною оцінкою	- у діючих цінах; - у зіставних цінах; - у ринкових цінах
За орієнтацією на зміну параметрів середовища	- оптимістичні; - помірні; - песимістичні
За рівнем достатності	- мінімально допустимі; - оптимальні; - максимально можливі

За масштабом цілей, які конкретизуються, традиційно виокремлюють стратегічні, поточні та оперативні планові фінансові показники. Стратегічні ПФП конкретизують та кількісно описують стратегічні фінансові цілі підприємства і знаходять відображення у стратегічних фінансових планах. Поточні ПФП, в свою чергу, деталізують стратегічні, описують поточні фінансові завдання підприємства, які конкретизуються оперативними ПФП, що визначають фінансові завдання на короткострокову перспективу.

У процесі розроблення стратегії розвитку підприємство орієнтується на певний вид фінансової стратегії. У теорії формування фінансової стратегії науковці [16; 17] виокремлюють її види залежно від орієнтації на певну домінуючу сферу стратегічного фінансового розвитку і пропонують перелік так званих "цільових фінансових нормативів", що визначаються в межах кожного виду стратегії. Ці нормативи за своєю природою є плановими фінансовими показниками, що дозволяє ввести в систему класифікації їх видовий поділ за видами фінансової стратегії. Пропонується виокремити ПФП, що кількісно описують види фінансової стратегії, а саме: планові фінансові показники формування фінансових ресурсів, розподілу фінансових ресурсів, фінансової безпеки підприємства торгівлі.

Усю сукупність ПФП доцільно поділяти за видами діяльності, які вони описують, і виокремити планові фінансові показники операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, що дозволяє оцінювати їх ефективність та внесок у досягнення стратегічних цілей.

Результати функціонування підприємства торгівлі зумовлюються станом і взаємодією окремих видів середовища: внутрішнього, зовнішнього фінансового середовища безпосереднього та непрямого впливу. У системі стратегічного управління важливою ланкою є аналіз показників, що характеризують середовище функціонування підприємства. З огляду на це ПФП слід поділяти залежно від виду середовища, що вони характеризують. За цією ознакою виокремлено три групи: планові фінансові показники, що характеризують внутрішнє фінансове середовище, зовнішнє фінансове середовище безпосереднього впливу та зовнішнє фінансове середовище непрямого впливу. При цьому ПФП, що характеризують внутрішнє фінансове середовище функціонування підприємства, формуються під впливом двох інших груп, оскільки результати та параметри фінансової діяльності підприємства значною мірою визначаються станом і тенденціями розвитку макросередовища, фінансового ринку.

У сучасних умовах одним із напрямів підвищення ефективності та результативності функціонування підприємств є впровадження процесно-орієнтованого управління, яке розглядає підприємство як портфель процесів, оптимізація і вдосконалення яких сприяє економії ресурсів і збільшенню загального ефекту діяльності. Отже, доцільно поділяти ПФП у розрізі окремих бізнес-процесів, що дозволяє координувати та спрямовувати

зусилля різних функціональних ланок управління на їх удосконалення. На основі вивчення та узагальнення сучасних популярних еталонних і референтних моделей бізнес-процесів [18], особливостей функціонування підприємств торгівлі, пропонується виокремити такі бізнес-процеси верхнього рівня, для яких формується адекватна система ПФП: основні (дослідження ринку та потреб споживачів, закупівля товарів, транспортування товарів, зберігання товарів, реалізація товарів), допоміжні (адміністративно-господарське, інформаційне забезпечення, забезпечення безпеки), процеси управління (стратегічне управління, управління фінансами, персоналом, проектами розвитку, бізнес-процесами та якістю).

При цьому ПФП окремих процесів потрібно класифікувати за функціональними напрямками управління, які долучаються до забезпечення окремих процесів. Перелік таких показників визначається організаційно-функціональною структурою управління, але в найбільш узагальненому вигляді можна виділити планові фінансові показники відділу закупівель, комерційного відділу, відділу персоналу, відділу маркетингу, фінансового відділу.

З огляду на те, що фінансове планування є важливою функцією фінансового менеджменту, ПФП доцільно поділяти за його функціональними напрямками і виокремити: показники управління капіталом, управління активами, управління інвестиціями, управління грошовими потоками, управління фінансовими ризиками та антикризового фінансового управління, які характеризують бажані результати та параметри управління фінансами торговельного підприємства на певний часовий горизонт.

Важливим завданням фінансового менеджменту в цілому і фінансового планування зокрема є забезпечення таких параметрів фінансового стану, які сприяють підвищенню його ринкової вартості, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності тощо. На основі оцінки окремих параметрів фінансового стану підприємства торгівлі зовнішні користувачі приймають рішення щодо інвестування і кредитування, що є дуже важливим для забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Для такої оцінки в дослідженнях з питань фінансового аналізу різними авторами пропонуються окремі групи фінансових показників [19–21]. На базі критично-конструктивного аналізу цих підходів запропоновано поділ планових фінансових показників залежно від параметрів фінансового стану, які вони характеризують на такі види: ПФП платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, рівня фінансового ризику, ринкової вартості.

Необхідною умовою забезпечення ефективного і стійкого фінансового розвитку підприємства торгівлі є задоволення фінансових інтересів власників та інших зацікавлених сторін (стейкхолдерів). З огляду на це планові фінансові показники поділяють за видами фінансових відносин, що формуються у процесі функціонування підприємства: відносин з інвесторами, кредиторами, бюджетом, постачальниками, покуп-

цями, страховими компаніями, персоналом. Їхній контроль дозволить забезпечити дотримання необхідних стандартів цих відносин і відповідно підвищення ділового іміджу і репутації торговельного підприємства, що є важливою детермінантою його цінності.

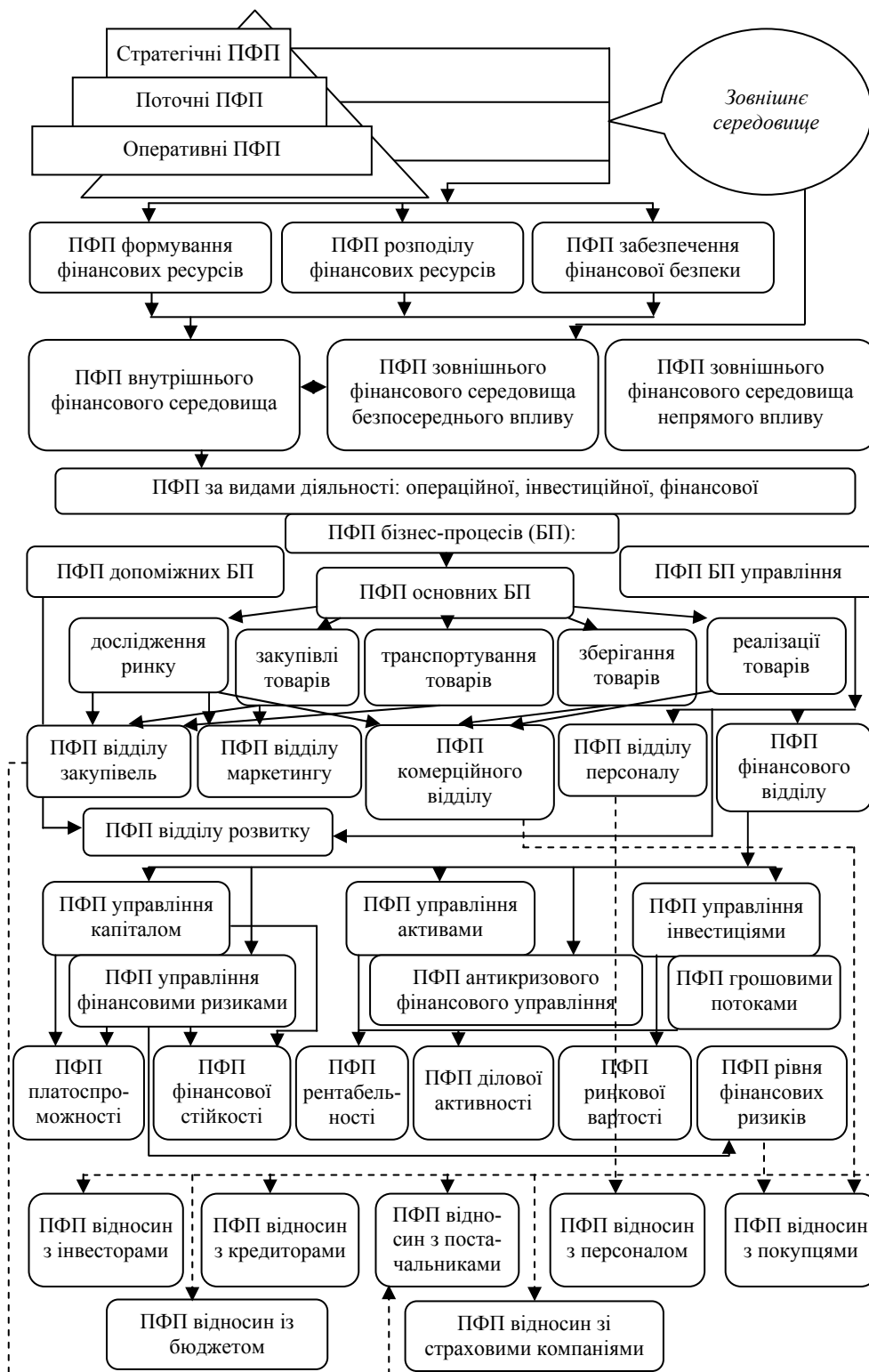
Усі розглянуті вище класифікаційні ознаки відображають змістовні характеристики планових фінансових показників і виділені на основі взаємозв'язків їх окремих видів, що дозволяє будувати "дерева" і "карти" показників на основі причинно-наслідкових зв'язків між ними. Їх взаємозв'язок у системі фінансових планів підприємства торгівлі представлено на *рисунку*.

Крім того, окремі ПФП можуть мати різну форму вираження і відображення в системі планових документів. Тому доцільно виокремити групу класифікаційних ознак, які саме віддзеркалюють характер і форму їх представлення у фінансових планах підприємства торгівлі. Планові фінансові показники доцільно розрізняти за обов'язковістю виконання. У сучасній вітчизняній і світовій практиці та теорії планування на різних рівнях оперують термінами директивні та індикативні планові показники [6, с. 48–49]. Такий поділ доцільно застосовувати і для ПФП підприємства торгівлі, керуючись вимогами щодо їх досягнення (обов'язковості виконання).

Традиційно в літературі [3; 5] планові показники поділяють за рівнем деталізації. Відповідно до цього виокремлено укрупнені ПФП, які характеризують агреговані фінансові результати і параметри діяльності підприємства торгівлі, та деталізовані, що конкретизують перші і мають, як правило, адресний характер.

У сучасних дослідженнях [3; 5] планові показники поділяють за способом вимірювання на абсолютні й відносні. Таку класифікаційну ознаку доцільно зберегти і в систематизації планових фінансових показників. Абсолютні (вартісні) планові фінансові показники характеризують очікувані результати та параметри діяльності у грошовому вимірі (обсяги капіталу, обсяги активів, обсяги прибутку, обсяги чистого грошового потоку); відносні відображають заплановану динаміку абсолютних показників у вигляді темпів зростання, приросту, індексів, змін у структурі та надають якісну характеристику очікуваних результатів і параметрів діяльності (вартість капіталу, рентабельність, коефіцієнти платоспроможності, фінансової стійкості тощо).

Абсолютні планові фінансові показники доцільно розрізняти за видом вартісної оцінки і виокремлювати: планові фінансові показники в діючих цінах, у зіставних цінах (або в приведених до теперішньої вартості) та ринкових цінах. Такий поділ забезпечить вищий ступінь обґрунтованості фінансових рішень підприємства торгівлі.



Взаємозв'язок планових фінансових показників у системі фінансових планів підприємства торгівлі

З огляду на розвиток сценарного підходу до фінансового планування, який набуває дедалі більшої актуальності в умовах високого динамізму зовнішнього середовища, ПФП доцільно поділяти також за орієнтацією на зміну параметрів зовнішнього середовища і виокремлювати: оптимістичні, помірні та песимістичні планові фінансові показники, які відображають очікувані фінансові результати та параметри функціонування підприємства при негативних, помірних або майже незмінних і позитивних змінах параметрів зовнішнього фінансового середовища відповідно.

Логічним продовженням і певним уточненням попередньої класифікаційної ознаки є поділ планових фінансових показників за рівнем їх достатності на мінімально допустимі, оптимальні та максимально можливі. Мінімально допустимі ПФП характеризують параметри фінансового стану підприємства торгівлі, недотримання яких призводить до негативних фінансових наслідків, розгортання кризових явищ. Такими показниками можуть бути мінімально допустимий рівень власного капіталу, рентабельності тощо.

Оптимальні ПФП визначаються на основі науково обґрунтованих фінансових норм і нормативів або як результат розв'язання оптимізаційної задачі й забезпечують найкращий за встановленими критеріями результат. Максимально можливі відображають максимальну межу параметрів фінансового стану, перевищення якої призводить до погіршення ефективності фінансової діяльності та фінансового стану підприємства (максимально допустимий рівень позикового капіталу, рівень дивідендних виплат, грошових активів тощо). Мінімально допустимі та максимально можливі ПФП визначають поле параметрів фінансового стану, в межах якого підприємство підтримує нормальний фінансовий стан, забезпечує ефективний розподіл фінансових ресурсів і уникає розгортання кризових явищ.

Кількість і перелік планових фінансових показників індивідуальні для кожного підприємства торгівлі, вони формуються під впливом низки факторів.

По-перше, розмір підприємства торгівлі. Чим більше підприємство (за критерієм обсягу діяльності та чисельності персоналу), тим більший перелік планових фінансових показників характерний для його фінансових планів. Для великих підприємств торгівлі потрібна диференціація низки ПФП за окремими бізнес-одинацями, відділами, секціями тощо, тоді як у середніх і малих підприємствах вона відсутня. Великі підприємства торгівлі можуть мати регіональну диверсифікацію, що вимагає відповідної диференціації ПФП у регіональному розрізі.

По-друге, організаційно-правова форма підприємства. Для більш складних організаційно-правових форм підприємницької діяльності характерна значно ширша номенклатура ПФП. Для публічних акціонерних товариств важливими плановими фінансовими показниками є рівень дивідендних виплат, обсяги додаткової емісії акцій, рівень їх доходності,

тоді як фінансові плани підприємств інших організаційно-правових форм не містять зазначених показників. Фінансові показники запланованої емісії облігацій також можуть міститись лише у фінансових планах підприємств торгівлі, організаційно-правова форма яких на законодавчому рівні дозволяє реалізовувати такий спосіб залучення капіталу.

По-третє, вид торговельної діяльності. Варіативність змісту окремих фінансових планів певною мірою визначається видом торговельної діяльності: оптової чи роздрібною. Для підприємств оптової торгівлі важливе значення мають показники обсягу, рівня та періоду обороту дебіторської заборгованості, де вона може становити високу питому вагу в обсязі оборотних активів, тоді як на підприємствах роздрібною торгівлі її рівень несуттєвий, і ПФП, що характеризують її формування і погашення в плановому періоді, можуть не знаходити широкого відображення у фінансових планах.

По-четверте, особливості торговельно-технологічних процесів, які визначаються форматом торгівлі. Для підприємств, що здійснюють електронну, пошлюкову торгівлю або продаж товарів через торговельні зали, характерні принципово різні технологічні процеси з обслуговування покупців. Відповідно ПФП цих процесів також суттєво відрізняються. Торговельно-технологічні процеси підприємств, що реалізують товари через торговельні зали, також мають специфічні особливості в універсальних підприємствах (супермаркетах), спеціалізованих підприємствах торгівлі, підприємствах фірмової торгівлі, що позначається на фінансових показниках цих процесів. Наявність виробничої діяльності у підприємств торгівлі, системи додаткових послуг також позначається на переліку і структурі планових фінансових показників.

По-п'яте, стадія життєвого циклу й обрана загальнокорпоративна стратегія. Для підприємств торгівлі, що знаходяться на стадії зростання, досить часто характерні агресивні стратегії розвитку: виникає потреба в реалізації інвестиційних проектів, пошуку додаткових джерел фінансування, що вимагає формування адекватних фінансових планів і відповідного розширення переліку ПФП (показники ефективності окремих інвестиційних проектів, графіків залучення і погашення кредитів, що описуються абсолютними і відносними показниками тощо). Для підприємств торгівлі, що знаходяться на стадії зрілості і старіння, актуальними можуть бути програми реструктуризації, санації, що позначається відповідним чином на номенклатурі його планових фінансових показників.

По-шосте, широта і номенклатура фінансово-господарських зв'язків підприємств торгівлі. Зокрема, наявність у структурі контрагентів страхових компаній, факторингових компаній, банків, лізингових компаній сприяє розширенню переліку ПФП, які будуть відображати планові параметри цих фінансових відносин.

По-сьоме, структура власників підприємства торгівлі у аспекті "резидент-нерезидент". Наявність у структурі власників підприємства

торгівлі нерезидентів (спільні підприємства, підприємства з іноземним капіталом) можуть формувати специфічні вимоги до переліку як планових, так і звітних фінансових показників. Важливим моментом для відображення планових фінансових результатів діяльності таких підприємств є формування фінансових показників, що нівелюють особливості національних систем оподаткування та інших аспектів регулювання фінансової діяльності (наприклад, особливостей нарахування амортизації). Для транснаціональних підприємств важливим фінансовим показником є прибуток до оподаткування, нарахування відсотків та амортизації (ЕБІТДА), який дозволяє уникнути впливу національної специфіки податкового законодавства, амортизаційної політики на формування фінансового результату і, таким чином, дає можливість порівнювати ефективність діяльності в окремих країнах та консолідувати фінансові плани і звіти підприємства.

Отже, розвиток концепцій управління в умовах ускладнення та високого ступеня динамізму зовнішнього середовища функціонування підприємства зумовив трансформацію поглядів на сутність та роль планових фінансових показників у забезпеченні ефективного функціонування підприємства. У контексті розвитку стратегічного управління, теорії зацікавлених сторін, ціннісно орієнтованого управління планові фінансові показники є інструментом реалізації цілей зі збільшення цінності підприємства, її розподілу між стейкхолдерами. Фінансовий план високої якості передбачає формування узгодженої системи планових показників, що потребує необхідного теоретичного обґрунтування. Запропонований підхід до систематизації планових фінансових показників, який ґрунтується на принципах системного підходу, передбачає виділення груп класифікаційних ознак, що створює передумови для систематизації показників за змістом і формою вираження, дозволяє встановлювати взаємозв'язки між ними, формувати комплекс показників, орієнтованих на стратегічні потреби фінансового розвитку підприємства торгівлі, забезпечувати ієрархію і каскадування планових фінансових показників, відобразити причинно-наслідкові зв'язки між ними і сприяє реалізації найважливіших функцій фінансового планування: прогностичної, забезпечувальної, координуючої, інтегруючої, стимулюючої, контролюючої, оптимізаційної та інформаційної. Здійснена систематизація потребує вдосконалення методичного інструментарію обґрунтування планових фінансових показників, що і буде предметом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Финансовое* планирование и контроль / пер. с англ. А. Г. Пивоварова ; под ред. М. А. Поукока, А. Х. Тейлора. — М. : ИНФРА-М, 1996. — 480 с.
2. *Лихачева О. Н.* Финансовое планирование на предприятии : учеб.-практ. пособие / О. Н. Лихачева. — М. : Проспект, 2004. — 264 с.

3. *Экономика* и организация деятельности торгового предприятия : учебник / под общ. ред. А. Н. Соломатина. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 295 с.
4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан [пер. с нем., под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича]. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
5. *Борисевич В. И.* Прогнозирование и планирование экономики : учеб. пособие / В. И. Борисевич, Г. А. Кандаурова, Н. Н. Кандауров и др. ; под общ. ред. В. И. Борисевича, Г. А. Кандауровой. — Мн. : ИП "Экоперспектива", 2000. — 432 с.
6. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента : в 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Омега-Л, 2011. — 656 с.
7. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 2-е изд., испр. — М. : Инфра-М, 1999. — 479 с.
8. *Друкер П.* Практика менеджмента / П. Друкер ; пер. с англ. — М. : Вильямс, 2009. — 400 с.
9. *Управление эффективностью бизнеса: концепция Business Performance Management* / под ред. Г. В. Генса. — М. : Альпина Паблишер, 2001. — 490 с. — (Серия: Библиотека журнала "Свой бизнес").
10. *Фелпс Б.* Умные бизнес-показатели: система измерений эффективности как важный элемент менеджмента / Б. Фелпс ; пер. с англ. — Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2004. — 312 с.
11. *Каплан Р.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. О. Л. Пелявского. — М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2004. — 320 с.
12. *Egidi M.* Cognitive economics / M. Egidi, S. Rizzello. — Cheltenham, UK; Northampton, Mass.: E. Elgar Pub., 2004.
13. *Про затвердження Порядку складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) та контролю за його виконанням* [Електронний ресурс]: Наказ Мінекономіки України від 27 трав. 2003 № 137. — Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/show/2cid04303.html>.
14. *Документ* Международного комитета по интегрированной отчетности (IIRC) определит будущее корпоративной отчетности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/ifrs/integrated-accounting.jhtml>.
15. *Ситник Г. В.* Методологічні засади типології фінансових планів торговельного підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/PDF/12sgvptp.pdf.
16. *Блакита Г. В.* Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : монографія / Г. В. Блакита. — К. : КНТЕУ, 2010. — 244 с.
17. *Бланк И. А.* Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр Эльга, 2004. — 711 с.
18. *Информационно-методические материалы по построению систем управления* [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.betec.ru/secure/index.php?id=2&sid=10&tid=17.
19. *Мних Є. В.* Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. — К. : Знання, 2011. — 630 с.
20. *Хиггинс Р. С.* Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений / Р. С. Хиггинс ; пер. с англ. — М. : ООО "И. Д. Вильямс", 2007. — 464 с.

21. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М. : Финансы и статистика, 2002. — 560 с.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2012.

Сытник А. Финансовое планирование в ценностно ориентированном управлении. *На основе исследования и обобщения подходов относительно сущности и значения финансовых показателей в процессе эволюции теории менеджмента определены их смысловые признаки, сформулирована сущность понятия, систематизированы их виды в свете ценностно ориентированного управления, что способствует усовершенствованию понятийного аппарата теории финансового планирования и формирует теоретический базис для обоснованного выбора плановых финансовых показателей в практической деятельности предприятий торговли.*

Ключевые слова: финансовое планирование, ценностно ориентированное управление, плановые финансовые показатели.

Sytnyk H. Financial planning in value-based management. *On the basis of analysis and generalization of approaches to the essence and term of financial results in process of evolution of the management theory its conceptual elements are determined, the essence of term is formulated, and its types are systematized in terms of value-based management, which advances the improvement of conceptual framework of the financial planning theory and forms theoretical basis for justified choice of the planned financial results in practical activity of commercial enterprises.*

Key words: financial planning, value-based management, planned financial results.

УДК 614.215

ВЕДМІДЬ Надія, к. е. н., доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ТИПІЗАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено зміст понять "курорт", "лікувально-оздоровча місцевість", "рекреаційна" та "приміська зона". Обґрунтовано та запропоновано типізацію санаторно-курортних і оздоровчих закладів за функціональною та територіальною ознаками.

Ключові слова: санаторно-курортні заклади, санаторно-курортні та оздоровчі заклади, санаторії, санаторії-профілакторії, пансіонати з лікуванням, пансіонати.

© Ведмідь Н., 2012

72

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 6

Санаторно-курортна діяльність – особливий вид діяльності людини і водночас специфічна сфера національної економіки [1]. Історично склалося, що це дуже складний і суперечливий сегмент ринку: за однією сукупністю ознак санаторно-курортна діяльність належить до медицини та охорони здоров'я, за іншою – до туристичної діяльності. З одного боку, вона є важливою складовою відновлення трудового потенціалу населення країни, з іншого – стратегічно важливим напрямом поповнення бюджету країни.

На сьогодні вітчизняні санаторно-курортні та оздоровчі підприємства підпорядковані двом міністерствам – Міністерству охорони здоров'я та Міністерству інфраструктури України, що, власне, й визначає неоднозначність трактування назви цієї сукупності підприємств та їх структури. Внаслідок цього виникли розходження і з понятійним апаратом та методичним інструментарієм у чинних нормативно-правових актах України щодо діяльності суб'єктів господарської діяльності, що працюють у санаторно-курортній сфері.

Вивченню питань розвитку та функціонування санаторно-курортної сфери присвятили свої праці такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як Т. Ткаченко, О. Любіцева, В. Стафійчук, П. Коваль, Н. Алешугіна, Г. Андреева, Р. Богадунова, А. Колеснік, А. Гетьман, М. Шульга [2–6] та ін. Однак у згаданих роботах, а також у нормативно-правових актах [7–23] стосовно діяльності санаторно-курортних і оздоровчих закладів в Україні існують розходження як щодо назви цієї групи підприємств, так і їх класифікації та типізації. Як наслідок, суб'єкти господарської діяльності у цій сфері бізнесу фактично не мають обґрунтованої та уніфікованої термінологічної бази.

На сьогодні санаторно-курортні заклади України позиціонують свої послуги як суто медично-реабілітаційні, визначаючи основною метою надання реабілітаційного та санаторно-курортного лікування. Водночас умови ринкової економіки потребують нових підходів до управління суб'єктами санаторно-курортної сфери підприємництва, що посилює важливість загальних підходів до їх типізації та класифікації.

Отже, метою статті є виокремлення і конкретизація типізаційних ознак суб'єктів санаторно-курортної діяльності, а також визначення їх змістовних характеристик.

Перш, ніж розглянути методологічні підходи до типізації суб'єктів санаторно-курортної діяльності, потрібно зазначити, що санаторно-курортні заклади розглядаються автором статті як самостійні господарюючі суб'єкти, які мають ознаки юридичної особи. Отже далі по тексту буде використовуватися термін "санаторно-курортні та оздоровчі підприємства".

Для формування єдиного тлумачення термінів у санаторно-курортній сфері важлива усталеність позицій щодо утворення і використання дефініцій "типологія" та "типізація". Тому доречно надати авторське розу-

міння цих термінологічних понять. Типологія – метод наукового пізнання, що базується на виявленні подібності чи різниці серед сукупності якісно однорідних (зближених за набором внутрішніх характеристик) соціально-економічних (у нашому випадку) явищ на основі розкриття їх сутнісних ознак. Водночас типізація є результатом типологічного групування за ознаками чи критеріями, які базуються на аналізі суті соціально-економічного явища, зокрема він повинен відображати галузеву специфіку (ознаки виробничо-торгівельної діяльності). Тобто *типізація є одним із підходів до класифікації суб'єктів господарської діяльності, що базується на сукупності класифікаційних ознак, які відображають особливості діяльності підприємства певної сфери діяльності.*

Для розкриття галузевої типізації санаторно-курортних і оздоровчих підприємств доцільно проаналізувати їх трактування у вітчизняних нормативно-правових актах (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення суб'єктів санаторно-курортної діяльності та їх типізація в нормативно-правових актах України

Документ	Назва суб'єктів діяльності / типи підприємств
Закон України "Про курорти"	Санаторно-курортні заклади
Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 28 жовтня 2002 р. № 385 "Про затвердження переліків закладів охорони здоров'я, лікарських, провізорських посад та посад молодших спеціалістів з фармацевтичною освітою у закладах охорони здоров'я"	Санаторно-курортні заклади (бальнеологічні лікарні, грязелікарня (у т.ч. дитяча), курортна поліклініка, дитячий оздоровчий центр, міжнародний дитячий центр, санаторій (у т.ч. дитячий, однопрофільний, багатoproфільний, спеціалізований), санаторій для дітей з батьками, санаторій профілакторій)
Постанова Кабінету Міністрів України від 18 вересня 2001 р. № 1206 "Про Комплексну програму соціально-економічного розвитку Великої Ялти як курорту загальнодержавного значення"	Курортно-рекреаційні заклади (санаторії, пансіонати з лікуванням, пансіонати, будинки відпочинку, дитячі оздоровчі табори, туристичні готелі, кемпінги і турбази)
Наказ Держкомстату України від 14 грудня 2011 р. № 345	Спеціалізовані засоби розміщення (санаторій, дитячий санаторій, пансіонат з лікуванням, дитячий заклад оздоровлення цілорічної дії (дитячий центр), санаторій-профілакторій, бальнеологічна лікарня, грязелікарня, бальнеогрязелікарня (у т.ч. дитячі), будинок відпочинку, пансіонат відпочинку, оздоровчий заклад 1–2 денного перебування, база відпочинку, інший заклад відпочинку (крім турбаз))
Національний стандарт України "Послуги туристичні, засоби розміщення" (ДСТУ 4527:2006)	Колективний засіб розміщення (база відпочинку, будинок відпочинку, дитячий табір, курортний готель, пансіонат, профілакторій, санаторій)
Основи законодавства України про охорону здоров'я, Закон України (із змінами, внесеними згідно із Законом від 4 липня 2012 р. № 5036-VI	Підприємства для відпочинку та оздоровлення (будинки відпочинку, пансіонати, туристські бази, інші підприємства, установи і організації, діяльність яких пов'язана з організацією відпочинку населення)

У Законі України "Про курорти" зазначається, що санаторно-курортні заклади є закладами охорони здоров'я, що розташовані на територіях курортів і забезпечують подання громадянам послуг лікувального, профілактичного та реабілітаційного характеру з використанням природних лікувальних ресурсів. Перелік санаторно-курортних закладів та напрями їх спеціалізації затверджуються центральним органом виконавчої влади з охорони здоров'я [11] (цей перелік затверджено наказом Міністерства охорони здоров'я України від 28 жовтня 2002 р. № 385 [13]). Слід зазначити, що відповідно до останніх змін та доповнень Основ законодавства України про охорону здоров'я слово "лікувально-профілактична допомога" замінено на "медичну допомогу" [12]. Необхідною умовою діяльності закладів охорони здоров'я, до яких належать санаторно-курортні заклади, є надання медичних послуг (медичного обслуговування). У розділі VIII цього документа розрізняється медико-санітарне забезпечення санаторно-курортної діяльності (ст. 67) і відпочинку (ст. 68). У ст. 68 зазначається, що власники та керівники підприємств зобов'язані створити здорові і безпечні умови для відпочинку, фізкультурно-оздоровчих занять, додержуватися законодавства про охорону здоров'я і санітарно-гігієнічних норм, забезпечити можливість надання особам, які відпочивають, необхідної медичної допомоги. Тобто, відзначається наявність і необхідність виокремлення як санаторно-курортних послуг, так і оздоровчих (відпочинку). За функціональними ознаками виокремлюють два види підприємств – санаторно-курортні й оздоровчі.

Водночас у Національному стандарті України "Послуги туристичні, засоби розміщення" (ДСТУ 4527:2006), Наказі Держкомстату України від 14 грудня 2011 р. № 345 та Постанові Кабінету Міністрів України від 18 вересня 2001 р. № 1206 санаторно-курортні підприємства відносяться до засобів розміщення.

Порівнюючи існуючі типи санаторно-курортних підприємств, слід відзначити, що в ДСТУ 4527:2006 виокремлюють такий тип підприємств, як профілакторій та пансіонат із лікуванням. При цьому профілакторій відсутній у структурі, запропонованій Міністерством охорони здоров'я України. За своїми сутнісними характеристиками він відповідає санаторію-профілакторію. Водночас доцільно включити до переліку санаторно-курортних підприємств пансіонати з відпочинком: цей тип підприємств повинен мати умови для надавання медичних і профілактичних послуг і лікування.

Також у стандарті виокремлюється як засіб розміщення курортний готель (Kurhotel, hotel spa, hotel thermal, курортная гостиница), який повинен бути розташований на території курорту та мати умови для відпочинку та оздоровлення. Якщо дотримуватись цього визначення, такий тип підприємств відповідно до Основ законодавства України про охорону здоров'я потрібно віднести до оздоровчих. Водночас під курортним готелем автори ДСТУ 4527:2006 розуміють сукупність під-

приємств, які відрізняються своїми сутнісними ознаками і потребують окремих підходів до їх трактування.

На сьогодні активно розвиваються і впроваджуються нові напрями профілактично-оздоровчої медицини, зокрема спа- та велнес-туризм. Ускладнює міжнародну класифікацію те, що окремі категорії, зокрема "спа-дестинація" та "спа-мінеральні джерела", не використовуються і не пояснюються в Україні, а поняття "спа-курорт" в українській практиці означає місце або територію, тоді як за європейськими стандартами спа-курорт є закладом, а місце або територія визначається як "спа-місто", "спа-територія" або "місто-курорт" [19].

Отже, правомірно зробити висновок, що слово "спа" найчастіше вживається для визначення спа-закладів й охоплює елементи як лікувального туризму (наприклад, санаторно-лікувальні заклади у країнах СНД або ж традиційні лікувальні спа в Європі), так і одноденні спа (наприклад, сучасні салони краси) чи спа-готелі, які в більш широкому розумінні належать до підкатегорії велнес-туризму.

За рекомендаціями СОТ санаторно-курортні та оздоровчі заклади (санаторії, пансіонати з лікуванням, будинки й бази відпочинку та ін.) належать до туристичної індустрії, а вітчизняні та іноземні громадяни, які використовують їхні послуги, є туристами. В Європі спа-індустрія перестає бути складовою системи охорони здоров'я. З іншого боку, до цієї індустрії активно інкорпуються готелі, для яких створення спазон стало принциповим іміджевим і маркетинговим питанням. Більше того, представників готельної галузі турбує те, що, запроваджуючи традиційні спа-послуги (лікувально-оздоровчі терапевтичного характеру), вони не мають належного наукового та методологічного підґрунтя, що послаблює їхню позицію порівняно з традиційними лікувальними курортами.

Отже, з огляду на вітчизняний і міжнародний досвід пропонується віднести курортні готелі та спа-готелі до категорії оздоровчих підприємств.

Оскільки термін санаторно-курортні підприємства використовується тільки у країнах СНД, доцільно розглянути підходи до цього питання в окремих країнах.

У Російській Федерації відповідно до Національного стандарту "Готелі та інші засоби розміщення" до інших засобів розміщення належать [16]:

- курортний готель – це засіб розміщення, який знаходиться на території спа-курорту і надає на власній базі в якості додаткових оздоровчі послуги із використанням природних факторів, у т.ч. для надання процедур. Крім того, спа-курорт, як зазначається в цьому стандарті, це місцевість, яка має природні лікувальні ресурси та необхідні умови для їх використання;
- бази відпочинку (туристичні бази), центри відпочинку – підприємства, які надають послугу розміщення, а також можливість

і відповідне обладнання для занять спортом і оздоровлення, можуть включати ресторани та магазини;

- пансіон – підприємства, які надають послуги розміщення разом із харчуванням.

У Загальноросійському класифікаторі видів економічної діяльності ОК 029-2007 (КДЕС Ред. 1.1) виокремлено діяльність санаторно-курортних закладів (85.12.1). До цієї групи включають санаторно-курортну діяльність (пов'язану зі здійсненням лікування, профілактики й оздоровчих заходів) та забезпечення умов перебування (проживання, харчування тощо) [17]. До санаторно-курортних закладів належать: санаторії, курорти, профілакторії, пансіонати з лікуванням, санаторії-профілакторії, грязелікарні, бальнеологічні клініки, дитячі санаторії, санаторії для батьків із дітьми, санаторно-оздоровчі табори тощо.

У положенні про державну атестацію санаторно-курортних та оздоровчих підприємств Республіки Білорусь чітко розмежовуються санаторно-курортні організації та оздоровчі [18]. До санаторно-курортних підприємств належать: санаторії, студентські санаторії-профілакторії та дитячі реабілітаційно-оздоровчі центри. До оздоровчих: профілакторій, оздоровчий центр (комплекс), оздоровчий табір, дім (база) відпочинку та пансіонат. Причому статус санаторно-курортної чи оздоровчої організації підприємство підтверджує за результатами державної атестації.

На підставі аналізу існуючих варіантів типізації санаторно-курортних і оздоровчих підприємств на *рисунку* запропоновано авторське бачення щодо їх типізаційної структури.



Типізація санаторно-курортних і оздоровчих підприємств

Санаторно-курортні та оздоровчі підприємства за функціональною ознакою слід розподіляти на два види: санаторно-курортні підприємства й оздоровчі. Кожен із них, у свою чергу, включає різні типи залежно від:

- наявності та комплексності медичних послуг;

- специфіки організації харчування;
- умов проживання;
- методів та якості обслуговування;
- режиму надання санаторно-курортних послуг;
- особливостей території розміщення.

Таким чином, при визначенні термінологічної сутності різних типів санаторно-курортних підприємств необхідно враховувати особливості їхнього територіального розміщення.

У нормативно правових актах і науковій літературі розрізняють поняття: курорт, лікувально-оздоровча місцевість, рекреаційна та приміська зона. Зокрема у Законі України "Про курорти" зазначається, що курорт – "освоєна природна територія на землях оздоровчого призначення, що має природні лікувальні ресурси, необхідні для їх експлуатації будівлі та споруди з об'єктами інфраструктури, використовується з метою лікування, медичної реабілітації, профілактики захворювань та для рекреації і підлягає особливій охороні" [11, ст. 1].

Отже, ознаками курорту є:

- підтверджена в установленому порядку наявність лікувальних ресурсів;
- наявність об'єктів інфраструктури для використання зазначених ресурсів та лікування людей;
- оголошення в передбаченому законом порядку оздоровчої території курортом, з визначенням її меж та правового режиму використання її природних ресурсів.

Лікувально-оздоровча місцевість, відповідно до Закону [11], це – природна територія, що має мінеральні та термальні води, лікувальні грязі, озокерит, ропу лиманів та озер, кліматичні та інші природні умови, сприятливі для лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань.

Водночас юристи зауважують, що не зазначається наявність необхідної інфраструктури, тобто ця територія, на відміну від курортної, не завжди має необхідні для організації лікування та оздоровлення людей умови і відповідно юридичний статус курорту. Саме лікувально-оздоровчі місцевості розглядаються як резервні території, на яких у майбутньому можливе створення курортів [6].

У ст. 62. Закону України "Про охорону навколишнього природного середовища" [20] зазначається, що курортними і лікувально-оздоровчими зонами визнаються території, які мають виражені природні лікувальні фактори: мінеральні джерела, кліматичні та інші умови, сприятливі для лікування і оздоровлення людей. Поняття рекреаційних зон (територій) міститься у ст. 63 Закону: ними визнаються ділянки суші і водного простору, призначені для організованого масового відпочинку населення і туризму.

Таким чином, природним ресурсам рекреаційних зон притаманні певні якості (унікальність, наявність відновно-оздоровчих властивостей, естетична привабливість), які справляють благотворний вплив на організм людини, відновлюючи її життєві, психофізіологічні, духовні сили і працездатність. Відповідно до цього рекреаційні території використовуються виключно з метою відпочинку, оздоровлення, туризму та задоволення естетично-культурних потреб людини [20].

У ст. 51 Земельного кодексу України зазначено, що до земель рекреаційного призначення належать земельні ділянки зелених зон і зелених насаджень міст та інших населених пунктів, навчально-туристських та екологічних стежок, маркованих трас, земельні ділянки, зайняті територіями будинків відпочинку, пансіонатів, об'єктів фізичної культури і спорту, туристичних баз, кемпінгів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів, будинків рибалок і мисливців, дитячих туристичних станцій, дитячих і спортивних таборів, інших аналогічних об'єктів, а також земельні ділянки, надані для дачного будівництва і спорудження інших об'єктів стаціонарної рекреації. Відповідно до ст. 50 основне призначення цих земель – організація відпочинку населення, туризму та проведення спортивних заходів [21]. У Кодексі також чітко виокремлено сутнісну характеристику земель оздоровчого призначення: до них належать землі, що мають природні лікувальні властивості, які використовуються або можуть використовуватися для профілактики захворювань і лікування людей (ст. 47).

Відповідно до цього трактування до земель оздоровчого призначення слід віднести курорти та лікувально-оздоровчі місцевості, тому не випадково у ст. 49 при визначенні обмежень діяльності на цих територіях згадуються лише курорти та лікувально-оздоровча місцевість.

У Наказі Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України "Про затвердження Правил утримання зелених насаджень у населених пунктах України" від 10 квітня 2006 р. № 105 зазначається, що приміська зелена зона – це територія за межами міської зони, зайнята лісами, лісопарками та іншими озеленими територіями, яка виконує захисні і санітарно-гігієнічні функції і є місцями відпочинку населення [22]. У наказі також виокремлюються змістовні характеристики рекреаційної зони, яка, на відміну від приміської території, є організованою територією для відпочинку населення, але чітко виокремлюється її місце розташування – місто і зелена зона.

Отже, підсумовуючи викладене, всі типи санаторно-курортних підприємств (до яких слід віднести: санаторії, санаторії-профілакторії та пансіонати з лікуванням), які надають послуги лікування, повинні розміщуватися на території курорту чи лікувально-оздоровчої місцевості.

На основі проведеного дослідження надано визначення різним типам санаторно-курортних і оздоровчих підприємств з урахуванням функціональної та територіальної ознак (табл. 2).

Типізація санаторно-курортних і оздоровчих підприємств

Тип санаторно-курортних та оздоровчих підприємств	Визначення
Санаторій	Спеціалізований засіб розміщення, що забезпечує надання послуг комплексного лікування, медичної реабілітації та профілактики за допомогою природних факторів (клімат, мінеральні води, лікувальні грязі, морські купання, сонцелікування тощо) у поєднанні з дієтотерапією, фізіотерапією, медикаментозним лікуванням та іншими методами санаторно-курортного лікування (у регламентованому режимі), розташований на території курорту чи лікувально-оздоровчої місцевості
Санаторій-профілакторій	Спеціалізований засіб розміщення санаторно-курортного типу відомчого підпорядкування, що забезпечує надання послуг комплексного лікування, медичної реабілітації та профілактики захворювань, дієтотерапії, лікувальної фізкультури та інших методів санаторно-курортного лікування (у регламентованому режимі), розташований, як правило, в межах курортів, рекреаційних та приміських зон або на території підприємства засновника при наданні санаторно-курортної послуги без відриву від виробництва, навчання
Пансіонат із лікуванням	Спеціалізований засіб розміщення, що забезпечує умови для загального оздоровлення та відпочинку (має умови для надавання медичних і профілактичних послуг та лікування), розташований на території курорту чи лікувально-оздоровчої місцевості
Курортний готель	Засіб розміщення, який знаходиться на території курорту та має умови для відпочинку та оздоровлення
СПА-готель	Засіб розміщення зі спа-зоною, який має умови для відпочинку та оздоровлення, розташований, як правило, в межах курортів, рекреаційних та приміських зон
Пансіонат відпочинку	Засіб розміщення, призначений для відпочинку та оздоровлення, розташований, як правило, в межах курортів, у рекреаційних та приміських зонах
Будинок відпочинку	Засіб розміщення, призначений для відпочинку, розташований, як правило, в межах курортів, у рекреаційних та приміських зонах із регламентованим режимом харчування та відпочинку
База та інші заклади відпочинку	Засіб розміщення, призначений для відпочинку, розташований, як правило, в рекреаційних та приміських зонах
Заклади 1–2 денного перебування	Засіб розміщення, призначений для короткострокового перебування, розташований, як правило, в рекреаційних та приміських зонах

Таким чином, підсумовуючи визначення і характеристики вітчизняних і зарубіжних нормативних документів, санаторно-курортні та оздоровчі підприємства є засобами тимчасового розміщення (в окремих випадках із вираженою специфічною лікувальною ознакою) і водночас складовою туристичної індустрії. Типізація санаторно-курортних і оздоровчих підприємств здійснюється на підставі функціональних ознак підприємства (асортимент послуг, що пропонуються, режим їх надання, матеріально-технічна база, методи та якість обслуговування) та особливостей природних умов і ресурсів території, на якій воно розміщується.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Влащенко Н. М.* Закономірності економічного розвитку регіонального санаторно-курортного комплексу [Електронний ресурс] // Електронні ресурси Національної бібліотеки ім. В.І. Вернадського. — Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/2011_100/393-400.pdf.
2. *Ткаченко Т. І.* Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 537 с.
3. *Любіцева О. О.* Педагогічні та рекреаційні технології в сучасній індустрії дозвілля / О. О. Любіцева, В. І. Стафійчук // Розвиток курортної справи в Україні : Міжнар. наук.-практ. конф., КНУКІМ, 4–6 черв. 2004 р. — К. : КНУКІМ, 2006.
4. *В'їзний туризм : навч. посіб.* / [П. Ф. Коваль, Н. О. Алешугіна, Г. П. Андреева та ін.]. — Ніжин : Вид-во В. В. Лук'яненко, 2010. — 304 с.
5. *Колесников А. В.* Оценка эффективности деятельности санаторно-курортных организаций в условиях современного рынка : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / А. В. Колесников. — Хабаровск, 2007.
6. *Гетьман А. П.* Поняття курортних, лікувально-оздоровчих та рекреаційних зон [Електронний ресурс] / А. П. Гетьман, М. В. Шульга. — Режим доступу : http://www.ebk.net.ua/Book/law/getman_ekoru/part16/1601.htm.
7. *Основи психології : підруч. для студ. вищих навч. закл.* / О. В. Киричук, В. А. Роменець, Т. С. Кириленко І. П. Маноха, В. М. Пискун ; за заг. ред. В. А. Роменця. — 6 вид., стер. — К. : Либідь, 2006. — 632 с.
8. *Теория статистики : учеб.-метод. комплекс* / В. Г. Минашкин, Р. А. Шмойлова, Н. А. Садовникова, Л. Г. Моисейкина, Е. С. Рыбакова. — М. : Изд. центр ЕАОИ. 2008. — 296 с.
9. *Асташкіна І.* Закономірності економічного розвитку регіонального санаторно-курортного комплексу [Електронний ресурс] / І. Асташкіна, В. Мішіна // Електронні ресурси Національної бібліотеки ім. В.І. Вернадського. — Режим доступу : <http://www.inventech.ru/lib/analisis/analisis0013/>.
10. *Мальська М. П.* Організація готельного обслуговування : підручник / М. П. Мальська. — К. : Знання, 2011. — 366 с.
11. *Про курорти* : Закон України (із змін., внес. згідно із Законом № 3370-IV (3370-15) від 19 січ. 2006 р., ВВР, 2006, № 22, ст. 184) [Електронний ресурс] // Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/закон%20україни%20про%20курорти>.
12. *Основи законодавства України про охорону здоров'я Закон України (зі змін., внес. згідно із Законами № 5036-VI (5036-17) від 4 лип. 2012 р.)* [Електронний ресурс] // Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.

13. *Про затвердження* переліків закладів охорони здоров'я, лікарських, провізорських посад та посад молодших спеціалістів з фармацевтичною освітою у закладах охорони здоров'я Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 28 жовт. 2002 р. № 385 [Електронний ресурс] // сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-02>.
14. *Послуги* туристичні, засоби розміщення Національний стандарт України (ДСТУ 4527:2006) [Електронний ресурс] // Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1091-11>.
15. *Наказ* Держкомстату від 14 груд. 2011 р. № 345 [Електронний ресурс] // Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2011/345/345_2011.htm.
16. *Готелі і інші засоби розміщення. Терміни та визначення* Національний стандарт Російської Федерації ГОСТ 53423–2009 [Електронний ресурс] // Електронна бібліотека ГОСТів. — Режим доступу : <http://vse gost.com/Catalog/48/48650.shtml>.
17. *Общероссийский* классификатор видов экономической деятельности ОК 029–2007 (КДЕС Ред. 1.1) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=128327;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.04247377347201109>.
18. *Положення* про державну атестацію санаторно-курортних та оздоровчих підприємств Республіки Білорусь [Електронний ресурс] // Національний правовий інтернет-портал Республіки Білорусь. — Режим доступу : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C20601450&p2={NRPA}>.
19. *Вивчення* потенційних ринків для СПА-лікувального туристичного сектору Криму : звіт, підготовлений Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках Проекту "Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність" [Електронний ресурс] // Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : http://linc.com.ua/documents/storage/Spa_Market_Research.pdf.
20. *Про охорону* навколишнього природного середовища : Закон України від 25 черв. 1991 р. № 1264–XII [редакція від 13 черв. 2012 р., підстава 4713–17. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show?nreg=1264-12&find=3&text=%EF%F0%E8%EC%B3%F1%FC%EA%E0+%F2%E5%F0%E8%F2%EE%F0%B3%FF&x=10&y=9>.
21. *Земельний* кодекс України від від 25 жовт. 2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс] / сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
22. *Про затвердження* Правил утримання зелених насаджень у населених пунктах України : Наказ від 10 квіт. 2006 р. № 105 [Електронний ресурс] // Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0880-06/page?text>.
23. *Указ* Президента України від 14 лют. 2012 р. № 85/2012 "Положення про Міністерство охорони здоров'я" [Електронний ресурс] // Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/467/2011>.

Стаття надійшла до редакції 19.09.2012.

Ведмедь Н. Методологические основы типизации субъектов санаторно-курортной деятельности. Исследовано содержание понятий курорт, лечебно оздоровительная местность, рекреационная и пригородная зона. Обоснована и предложена типизация санаторно-курортных и оздоровительных предприятий по функциональным и территориальным признакам.

Ключевые слова: санаторно-курортные учреждения, санаторно-курортные и оздоровительные предприятия, санатории, санатории-профилактории, пансионаты с лечением, пансионаты.

Vedmed N. Methodological bases of typification of subjects of sanatorium-resort activity. Meaning of concepts of resort, curing and health locality, recreation and suburban area have been studied in the article. Typification of sanatorium-resort and health enterprises after functional and territorial signs is substantiated and offered.

Key words: sanatorium-resort establishments, sanatorium-resort and health enterprises, sanatoriums, preventive sanatoriums-clinics, resort hotels with treatment, resort hotels.

ЛЕБЕДЕВА Лариса, к. е. н., ст. викладач кафедри економічної теорії
та конкурентної політики КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Виокремлено ознаки постіндустріального суспільства як нового соціально-економічного ладу XXI сторіччя. Наголошено на необхідності обґрунтування нової теоретичної концепції його дослідження.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, постіндустріальна економіка, нова політична економія, творчість, соціально-культурний розвиток.

Сьогодні ми є свідками впливу світової фінансової кризи на економіку України: спад обсягів виробництва, ознаки нестабільності у банківському секторі, зростання курсу долара до гривні (в порівнянні з минулими роками), валового зовнішнього боргу України та ін. Але ж остання криза – не поодиноким явищем розладу функціонування інститутів ринкової економіки та індустріального суспільства, а системний процес переходу до нової стадії цивілізаційного зростання – стадії становлення постіндустріального суспільства, що пов'язана зі значними змінами як в інститутах

© Лебедева Л., 2012

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 6 ===== 83

самого суспільства, так і в економічній сфері. Отже, постає необхідність обґрунтування нової системи принципів та методів пізнання економічної дійсності, формування економічної науки, що зможе пояснити причини кризових явищ і віднайти шляхи їх подолання. Саме такою наукою стає нова політична економія.

Вивченню постіндустріального суспільства та методологічних проблем його дослідження присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Д. Белла, Т. Сакаїя, А. Тойнбі, Е. Тоффлера, С. Хантингтона, В. Іноземцева, Ю. Зайцева, В. Савчука, А. Чухна [1–8] та ін. Однак багато питань залишаються невирішеними, зокрема потребує подальшого дослідження система правил і процедур вивчення нової організації економічних відносин – постіндустріального суспільства: адже нова дійсність вимагає й нової методології її дослідження.

Метою статті є дослідження соціально-економічних змін, що відбуваються у постіндустріальному суспільстві, та виявлення формату їх врахування та аналізу в новій політичній економії.

Глибинні витоки сучасної світової фінансової кризи криються у площині змін, що несе з собою постіндустріальне суспільство, у внутрішніх суперечностях нової системи та її взаємодії із зовнішнім середовищем. Тобто сама нова система є незрілою та перебуває на стадії свого формування, що, звісно, породжує суперечності між новими та старими її інститутами.

У процесі дослідження поняття "постіндустріальне суспільство" з'ясувалося, що існують різні трактування його сутності. Деякі вчені ототожнюють його з "постіндустріальною економікою". З одного боку, постіндустріальне суспільство – це теоретична абстракція, такий тип соціально-економічного ладу, що прийшов на зміну суспільству індустріальному, будь то "економіка знань", що широко вживається економістами заходу, чи економіка нового типу. У будь-якому випадку, використовуючи термін "суспільство майбутнього", мають на увазі таке суспільство, де домінує сфера послуг над матеріальною сферою, інформація та знання стають основними факторами економічного зростання, творчість стає універсальною робочою діяльністю. З іншої боку, під "постіндустріальним суспільством" можна також розуміти саме те суспільство з новими характеристиками, що виникає на базі постіндустріальної економіки. У цьому аспекті "постіндустріальне суспільство" – це та спільнота людей, що позитивно ставиться до творчої праці та інновацій, у структурі зайнятості якої переважає сфера послуг (що пов'язано зі зростаючою продуктивністю праці).

У праці "Прийдешнє постіндустріальне суспільство" Д. Белл наводить таке визначення: "Постіндустріальне суспільство засноване на послугах, тому воно є грою між людьми. Головне значення мають уже не мускульна сила і не енергія, а інформація. Основною діючою особою стає професіонал, тому що його досвід і знання дозволяють йому відповідати усім вимогам постіндустріального суспільства. Якщо індустріальне

суспільство визначається через кількість товарів, що позначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, вимірюється послугами – охороною здоров'я, відпочинком і культурою" [1, с. 171].

В основу своєї концепції Д. Белл поклав ідею, що нове суспільство визначатиметься розвитком науки, знанням, причому сама наука, знання набуватимуть дедалі більшого значення. "Абсолютно очевидно, – пише він, – що постіндустріальне суспільство є суспільством знання в двоякому сенсі: по-перше, джерелом інновацій все більшою мірою стають дослідження і розробки (більше того, виникають нові відносини між наукою і технологією...); по-друге, прогрес суспільства, вимірюваний зростаючою часткою ВВП і зростаючою частиною зайнятої робочої сили, все більше визначається успіхами у сфері знання" [1, с. 288]. Таким чином, поряд зі зростаючою часткою сфери послуг у національному виробництві, Д. Белл головною ознакою постіндустріального суспільства визначав зростаючу роль інформації та знань у процесі виробництва.

Можна виокремити два рівня ознак постіндустріального суспільства: загальносуспільні та індивідуальні (рис. 1, 2).

Ознаки на загальносуспільному рівні безпосередньо базуються на економічному розвитку країни, зрілості економічної та політичної систем, особливостях постіндустріальної економіки; індивідуальні (саморозвиток та еволюція світосприйняття особи, усвідомлення себе як окремої творчої індивідуальності) є характеристиками особистими. Саме ці особливості постіндустріального суспільства і визначають коло проблем, з якими зіштовхуються країни на сучасному етапі, адже формування нового типу економіки та суспільства породжує безліч суперечностей, які, власне, і є першопричинами кризи світової економіки, наслідки якої ми відчуваємо донині.

Поділ ознак постіндустріального суспільства на два рівні обумовлено природою змін, що виникають у такому типі суспільства. Це об'єктивні зміни, що стосуються всієї спільноти людей, та суб'єктивні, характерні для окремої особи. Як підкреслює відомий дослідник проблем постіндустріального суспільства В. Іноземцев, перехід до нового соціуму означає, перш за все, зміну мотивації діяльності самої людини [7].

Необхідно зауважити, що побудова постіндустріального суспільства можлива лише на базі розвиненої економіки, яка б забезпечувала розширене суспільне відтворення. Як свідчить практика, найбільш конкурентоспроможні ті країни, що перейшли на стадію постіндустріального розвитку та використовують у своєму зростанні інновації та продукти НТП. Це підтверджує Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, адже у першу десятку лідерів рейтингу 2011–2012 рр. увійшли такі країни, як Швейцарія (індекс 5.74), Сінгапур (5.63), Швеція (5.61), Фінляндія (5.47), США (5.43), Німеччина (5.41), Нідерланди (5.41), Данія (5.40), Японія (5.40), Велика Британія (5.39). Таку високу оцінку сформуvalи саме їх здобутки у сфері розвитку ін-

новацій. Зокрема Швейцарія, що посіла перше місце за складовою "Фактори інновацій та розвитку" (ранг 5.79), Швеція – 2 місце (ранг 5.79), Фінляндія – 4 місце (ранг 5.56). Винятком є тільки Сінгапур, який за цією складовою посів 11 місце (ранг – 5.23), але має суттєві здобутки в інших сферах [9].



Рис. 1. Основні ознаки постіндустріального суспільства на загальносуспільному рівні

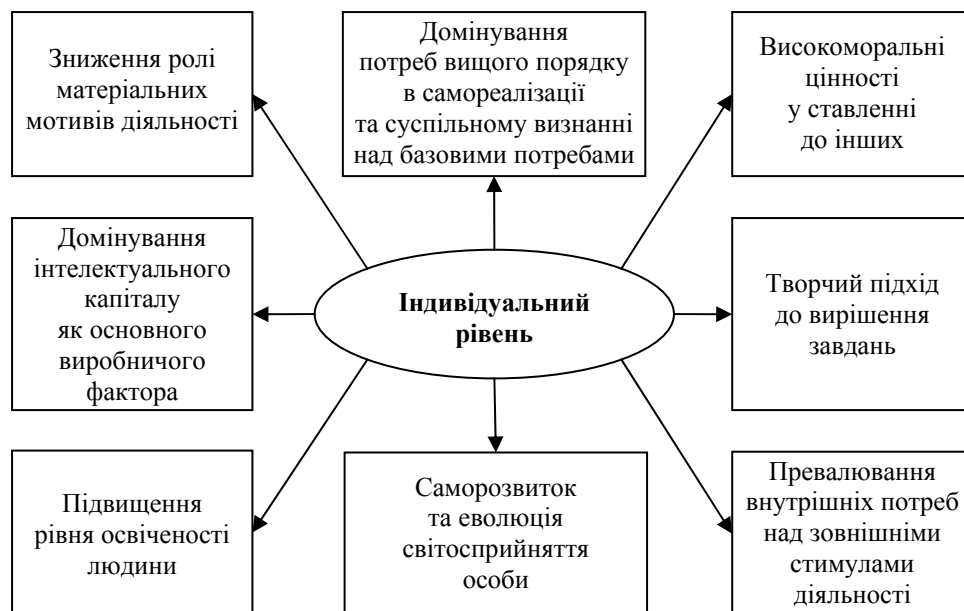


Рис. 2. Основні ознаки постіндустріального суспільства на індивідуальному рівні

За результатами оцінювання Індексу глобальної конкурентоспроможності 2011–2012 рр. Україна посіла 82-ге місце серед 142 країн з індексом конкурентоспроможності 4.0 [9], що наголошує на необхідності використання інновацій у виробництві, розробки програм їх державної підтримки та формуванні сприятливого інноваційного середовища.

Економіка постіндустріального суспільства суттєво підтримується державним соціальним забезпеченням, піклуванням про непрацездатних та охороною здоров'я своїх громадян. Гуманізація праці, створення зручних і нешкідливих умов праці, збільшення кількості вільного часу – все це є обов'язковими умовами постіндустріального ладу.

Глибинними ознаками постіндустріального суспільства є подолання колишніх форм організації товарних відносин, заміна приватної власності особистою та розгортання процесів, що сприятимуть подоланню експлуатації людини людиною.

Постіндустріальна господарська система базується на використанні новітніх виробничих ресурсів та праці нового типу робітників, основним видом діяльності яких є творчість. Перетворення знань та інформації безпосередньо у продуктивну силу, основний виробничий ресурс, ускладнює коректну оцінку витрат виробництва та витрат праці (у сфері інтелектуального виробництва).

Як фактор виробництва знання та інформація мають певні властивості:

по-перше, у них суперечливо поєднуються безмежність та рідкість, об'єктивний характер та суб'єктивізм, неможливість відтворення та тиражованість. Можна навіть стверджувати, що поширення інформації тотожне її самозростанню, яке виключає застосування до цього феномену поняття рідкості;

по-друге, інформацію не можна спожити у традиційному розумінні цього поняття. Використання інформації будь-яким споживачем не обмежує можливостей інших одночасно застосовувати для власних цілей ту ж саму інформацію;

по-третє, інформація, що потенційно доступна величезній кількості людей, реально може бути засвоєна лише невеликою її частиною. Споживання інформації не обмежує можливості її використання іншими членами суспільства, однак сам цей процес зумовлений наявністю у кожної конкретної людини специфічних здібностей, умінь і навичок.

За умов інформаційної революції змінюється сама форма власності. "Чим користуються ті, хто примножує інформаційні цінності? – запитує Т. Сакайя і відповідає: – Конструктору потрібні стіл, олівець й інші інструменти для графічного втілення своїх ідей. Фотографам і кореспондентам необхідні камери. Більшості програмістів достатньо для роботи лише невеликих комп'ютерів. Усі ці інструменти не такі дорогі і по кишені будь-якій людині", в результаті чого "у сучасному суспільстві тенденція до відокремлення капіталу від працівника змінюється протилежною тенденцією – їх поєднанням" [2].

Інформаційна революція позбавляє панівний клас індустріального суспільства монополії на засоби виробництва, на чому й ґрунтувалося їх домінуюче суспільне положення. Ця монополія руйнується насамперед в інформаційній галузі, адже особиста власність на засоби виробництва використовується, у першу чергу, не для розширення випуску стандартизованих благ, а для створення інформаційних продуктів, технологій та програмного забезпечення.

Особиста власність відрізняється від приватної тим, що не визначає соціального стану людей як господарюючих суб'єктів. Цей тип власності, так би мовити, обумовлює свободу людини від суспільства. Навпаки, приватна власність відображає залежність людини від економічної системи, адже існує лише як елемент ринкового господарства, за умов відчуженості робітника від засобів виробництва.

Фундаментом інституційної структури постіндустріального суспільства є особиста власність, що робить людину самостійним учасником суспільного виробництва. Її стан у цій системі залежатиме від того, наскільки створена нею продукція чи послуги будуть мати індивідуальну корисність для інших членів соціуму. При цьому роль приватної власності поступово знизиться та втратить свою значимість.

Характерне для індустріального суспільства протистояння між капіталістом і найманим працівником як власниками засобів виробництва і робочої сили замінюється взаємодією між працівниками, здатними самостійно розвивати власне виробництво, які працюють як партнери на взаємовигідних умовах, адже знімається основне протиріччя ринкової економіки – антагоністичність інтересів роботодавця та працівника.

В умовах, коли поступово знімається протистояння між працівником та роботодавцем, адже робітник, працюючи творчо, стає одночасно і "засобом виробництва" (тобто стає неможливим відчуження того продукту чи послуги, що він створює), зникає сам феномен експлуатації працівника. "Подолання експлуатації, виступає зворотною стороною заміщення праці творчою діяльністю" [7].

Отже, перехід до постіндустріального суспільства містить сукупність не лише "зовнішніх" (загальносуспільних), а й "внутрішніх" змін у самій людині.

До ознак постіндустріального суспільства на рівні окремого індивіда можна віднести зниження ролі матеріальних мотивів діяльності, адже за умови, коли творчість є основним видом діяльності і водночас одною з базових потреб, першорядного значення набувають потреби у самореалізації та суспільному визнанні.

Підвищення матеріального рівня життя створює потенційні передумови для становлення нової мотиваційної системи. Звільнена від необхідності постійного пошуку коштів для задоволення нагальних потреб, людина отримує доступ до всього різноманіття цінностей, накопичених цивілізацією, до саморозвитку, внаслідок чого рівень освіченості

сучасної людини зростає. Саме інтелектуальні здібності людини та її освіченість значною мірою визначають у постіндустріальному суспільстві як рівень її доходів, так і соціальний статус.

В умовах соціально-економічних трансформацій ключовими елементами продуктивних сил стають інформація, знання, творчість, що у своїй цілісності та синергії формують інтелектуальний капітал, який стає домінуючим фактором виробництва.

Таким чином, для врахування всіх змін, що відбуваються як в економіці постіндустріального суспільства, так і в його інститутах, необхідне формування нової теоретичної концепції. Саме цю роль може виконати нова політична економія. Як влучно зауважують вітчизняні науковці "нова вихідна концептуальна схема, модель постановки проблем і методів їх розв'язання перебуває у стадії формування, тому є радше потенційно перспективною, бо ще не домінує в системі традиційної методології" [6, с. 229].

Принципи нової політичної економії дослідження постіндустріального суспільства:

- відхід від ідеології економізму й економічного детермінізму;
- заміна аналізу безсуб'єктної моделі на людиноцентричну, сприйняття людини як мети економічної діяльності, врахування її потреб та інтересів;
- сприйняття та врахування в економічному дослідженні багатомірності та складності економічного життя;
- визнання рівноправності економічних та позаекономічних чинників розвитку сучасної економічної та господарської систем;
- використання принципу методологічного плюралізму в економічному дослідженні;
- побудова дослідження на основі системного методу.

На сьогодні стає цілком очевидно, що вибір людини – це не просто зіставлення економічної вигоди та визначення найкращого варіанту, а дещо інше – отримання морального задоволення від втілення суб'єктивних потреб. У науковому колі дедалі частіше йдеться про відмову від "споживацького" суспільства та формування людини-особистості, що стає основою для формування та розвитку постіндустріального суспільства та економіки, саме тому економічний детермінізм втрачає свою актуальність.

Подолання безсуб'єктного, позаособистісного аналізу економічних процесів та явищ, орієнтація на створення людиноцентричного господарського механізму стає основою економічного розвитку, адже важко заперечити той факт, що надмірне спрощення економічної дійсності, відірваність реальності від теоретичної моделі стало однією з першопричин кризи економічної теорії, яка спостерігається сьогодні. Саме тому нова політична економія ставить у центр свого дослідження людину як мету діяльності, а не її інструмент.

За умов становлення постіндустріального суспільства необхідним стає врахування в економічному дослідженні багатомірності та склад-

ності економічного життя, визнання потреби у синтезуючому мисленні, адже використовуючи інструментарій одного підходу чи школи, ми розкриваємо лише частину істини, залишаючи цілісну проблему поза увагою. Тому значного поширення у новій методології дослідження набув принцип методологічного плюралізму. Представники методологічного плюралізму у філософії економіки (Б. Колдуелл, Л. Боленд, Д. Макклоскі та ін.) виступають "за свободу вибору методу дослідження" [10, с. 510]. На думку Б. Колдуелла, визначальним положенням у методологічному плюралізмі є те, що "не існує універсального, логічно довершеного методу оцінки теорії" [11, с. 245]. Практична цінність методологічного плюралізму полягає в тому, що він "розв'язує руки" досліднику, не тримає його в рамках визнаної на певний час методології дослідження, при цьому значно розширюючи інструментарій його роботи.

Сьогодні із задоволенням базових потреб основної частини населення постіндустріальних країн стають можливими реалізація людини як творчої особистості та її культурний розвиток. Зі змінами у структурі та якості елементів продуктивних сил, відносинах власності у ХХ ст. складаються умови як для зміни ролі людини у системі виробництва, так і для формулювання якісно нової парадигми розв'язання теоретичних і практичних проблем цієї зміни. Розуміння творчої праці як основного виду діяльності людини, вільної внутрішньої її потреби та джерела існування людини як члена суспільства є необхідною умовою процесу трансформації індустріальної економіки, індустріального суспільства в суспільство постіндустріальне.

За таких умов актуальність дослідження проблеми закономірностей становлення, тенденцій розвитку, принципів гармонізації соціально-економічних відносин у посттрансформаційному суспільстві України лише зростає: без аналізу внутрішніх суперечностей нової системи економічних відносин (щодо відносин власності, розподілу, мотивації до праці, принципів узгодження економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності та формулювання системи заходів для їх подолання) будь-які концепції та моделі посттрансформаційного економічного розвитку України виявляються нежиттєздатними.

Отже, необхідна систематизація цих змін, яка може бути здійснена у рамках нової політичної економії, що буде спеціалізуватися саме на дослідженні закономірностей та інституційних форм відносин між людьми у процесі їх взаємодії, виявляючи суперечності та способи їх подолання за умов становлення нового соціально-економічного ладу – постіндустріального суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. — М. : Academia, 1999. — 773 с.
2. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего [Электронный ресурс] / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе:

- Антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. — М. : Academia, 1999. — 632 с. — Режим доступа : <http://iir-mp.narod.ru/books/inomezcev/index.html>.
3. *Тойнби А.* Цивилизация перед судом истории / А.Тойнби. — М. : Айрис-Пресс, 2006. — 592 с.
 4. *Тоффлер Э.* Третья волна / Э. Тоффлер. — М. : АСТ, 2004. — 784 с.
 5. *Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций? [Электронный ресурс] / С. Хантингтон. — Режим доступа к статье : www.nbuv.gov.ua/polit/93hssc.htm.
 6. *Зайцев Ю. К.* Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2011. — 337 с.
 7. *Иноземцев В. Л.* Современное постиндустриальное общество : природа, противоречия, перспективы [Электронный ресурс] / В. Л. Иноземцев. — М. : Логос, 2000. — 304 с. — Режим доступа : <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000946/index.shtml>.
 8. *Чухно А.* Науково-технічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 12–22.
 9. *The Global Competitiveness Report 2011–2012* [Електронний ресурс]. — Way of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.
 10. *McCloskey D. N.* The Rhetoric of Economic Science: Essays on Methodology / D. N. McCloskey. — Boston, 1983. — 549 p.
 11. *Caldwell B. J.* Beyond Positivism: Economic Methodology in the twentieth century / B. J. Caldwell. — London, 1982. — 304 p.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2012.

Лебедева Л. *Проблемы становления концепции постиндустриального общества.* Выделены признаки постиндустриального общества как нового социально-экономического строя XXI века. Отмечена необходимость обоснования новой теоретической концепции его исследования.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, постиндустриальная экономика, новая политическая экономия, творчество, социально-культурное развитие.

Lebedeva L. *Formational aspects of post-industrial society's concept.* The defining features of post-industrial society as a new socio-economic system of the XXI century have been pointed out and the need for a new theoretical concept of its research has been claimed.

Key words: post-industrial society, post-industrial economy, the new political economy, creativity, social and cultural development.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.22(477)

ТАРАСЮК Михайло, д. е. н., професор кафедри фінансів КНТЕУ
РУДЕНКО Ірина, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ

МІСЦЕВІ ПОДАТКИ І ЗБОРИ У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано систему місцевих податків і зборів в Україні до і після прийняття Податкового кодексу. З'ясовано роль місцевих податків і зборів при формуванні доходів місцевих бюджетів. Розглянуто проблеми місцевого оподаткування на сучасному етапі. Окреслено можливі напрями вдосконалення реформування окремих місцевих податків.

Ключові слова: місцеві податки і збори, місцеві бюджети, податкове реформування.

Інститут місцевих податків і зборів є ключовим у сфері формування доходів місцевих органів влади в більшості розвинених країн. Ратифікувавши Європейську Хартію місцевого самоврядування та проголосивши одним із напрямів подальшого розвитку економіки інтеграцію до ЄС, Україна змушена поступово адаптувати систему формування доходів бюджету до умов і стандартів Євросоюзу. Саме тому питання вдосконалення системи місцевих податків і зборів в Україні набуло актуальності.

Проблематика місцевого оподаткування активно вивчається фінансовою наукою, її дослідженню присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених: А. Василенко, А. Зверев, В. Зубенко, Т. Кошук, Н. Маліс, В. Пансков, А. Рудик, І. Саличинська, А. Соколовська, І. Щербина [1–9] та ін. Переважна більшість сучасних дослідників теорії оподаткування виділяє дві базові функції податків: фіскальну та регулюючу. Однак соціальній функції в системі місцевого оподаткування приділено недостатньо уваги як в українському законодавстві, так і в наукових працях вчених.

© Тарасюк М., Руденко І., 2012

92

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 6

Податкова система України пройшла тривалий період свого становлення, який ознаменувався прийняттям у 2010 р. Податкового кодексу (ПК). На сучасному етапі податкові відносини продовжують вдосконалюватися, зокрема у напрямі оптимізації місця і ролі податків у доходах бюджетів різних рівнів, розподілу податкового навантаження серед окремих верств населення і галузей економіки. Якщо в ході податкових реформ керуватися лише фіскальними інтересами держави, це призведе до неефективності системи оподаткування, що проявиться в підвищенні загального податкового навантаження на економіку і, як наслідок, зростанні соціальної напруженості та скороченні податкових надходжень.

Метою статті є дослідження змін у системі місцевого оподаткування в контексті проведення податкової реформи в Україні, виявлення недоліків нововведень, пошук можливих напрямів оптимізації податкового законодавства.

Теорія місцевого оподаткування почала інтенсивно розвиватися в середині XIX ст. У кінці XIX – на початку XX ст. сформувалися дві основні теорії. Перша – теорія поворотної послуги – визначає місцеві податки як плату за послуги, що надає орган місцевого самоврядування членам територіального колективу, і не визнає їх державними податками. Друга ж теорія не розрізняє природи державних та місцевих податків і вважає їх обов'язковими платежами громадян державі.

Місцеве оподаткування у країнах із ринковою економікою сформувалося в результаті тривалого процесу еволюції податків у цілому, пошуку оптимальних засад обкладання, становлення інституту місцевого самоврядування. В Україні новий етап застосування місцевих податків і зборів розпочався після проголошення незалежності. Місцеві податки і збори фактично було роздержавлено, виведено зі складу державних податків, і вони почали розглядатись як доходи місцевого самоврядування. Податковий кодекс України, який набув чинності з 1 січня 2011 р., змінює механізм наповнення місцевих бюджетів у частині місцевих податків і зборів, замість 14 місцевих податків і зборів стало 5 (табл. 1).

Зміни в податковому законодавстві зумовлені значними витратами на адміністрування місцевих податків і зборів, які формували незначну частину податкових надходжень загального фонду місцевих бюджетів і становили 1.4 та 1.2 % відповідно у 2009 та 2010 роках. Найбільші за обсягом у цей період були ринковий збір, на який припадало близько 62 % загального обсягу всіх місцевих податків і зборів, комунальний податок – 20 % і податок з реклами – 7 % (табл. 2). Наведена статистика свідчить, що передбачені чинним законодавством України місцеві податки і збори не відігравали істотної фіскальної ролі, а ті загальнодержавні податки, що традиційно зараховувалися до доходної частини місцевих бюджетів, не віднесені до місцевих.

Таблиця 1

Перелік місцевих податків і зборів до і після прийняття Податкового кодексу України *

Закон України "Про систему оподаткування"	Податковий кодекс України
Податок з реклами	Скасовано
Комунальний податок	Скасовано
Збір за паркування автотранспорту	Збір за місця для паркування автотранспортних засобів
Ринковий збір	Скасовано
Збір за видачу ордера на квартиру	Скасовано
Курортний збір	Туристичний збір
Збір за участь у перегонах на іподромі	Скасовано
Збір за виграш у перегонах на іподромі	Скасовано
Збір із гравців на тоталізаторі на іподромі	Скасовано
Збір за право використання місцевої символіки	Скасовано
Збір за право проведення кіно- і телезйомок	Скасовано
Збір за проведення місцевого аукціону	Скасовано
Збір за розміщення об'єктів торгівлі	Скасовано
Збір із власників собак	Скасовано
–	Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності
–	Єдиний податок
–	Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

Примітка. * Складено на основі аналізу законодавства України [10–12].

Таблиця 2

Структура місцевих податків і зборів за 2008–2010 рр., % *

Місцеві податки і збори	2008	2009	2010
Податок із реклами	8.0	6.2	6.8
Комунальний податок	21.0	19.3	18.4
Збір за паркування автотранспорту	3.9	4.7	5.0
Ринковий збір	60.4	63.4	62.7
Збір за право використання місцевої символіки	2.7	2.6	3.3
Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг	3.6	3.4	3.4
Інші місцеві податки і збори	0.4	0.4	0.4
Усього	100.0	100.0	100.0

Примітка. * Складено на основі Бюджетного моніторингу за 2010 р. [1, с. 95].

Фіскальна роль місцевих податків і зборів за цей період незначна: вони не були важливим джерелом доходів місцевих органів влади, з огляду на це було прийнято рішення про їх реформування. Частка місцевих податків і зборів у доходах загального фонду місцевих бюджетів за січень – червень 2006–2011 рр. мала тенденцію до зниження з 2.2 % у 2006 р. до 0.8 % у 2011 р. (рис. 1), що спричинено нововведеннями Податкового кодексу України. За таких умов неможливо використовувати місцеві податки і збори як важливий інструмент зміцнення фінансової автономії місцевих бюджетів.

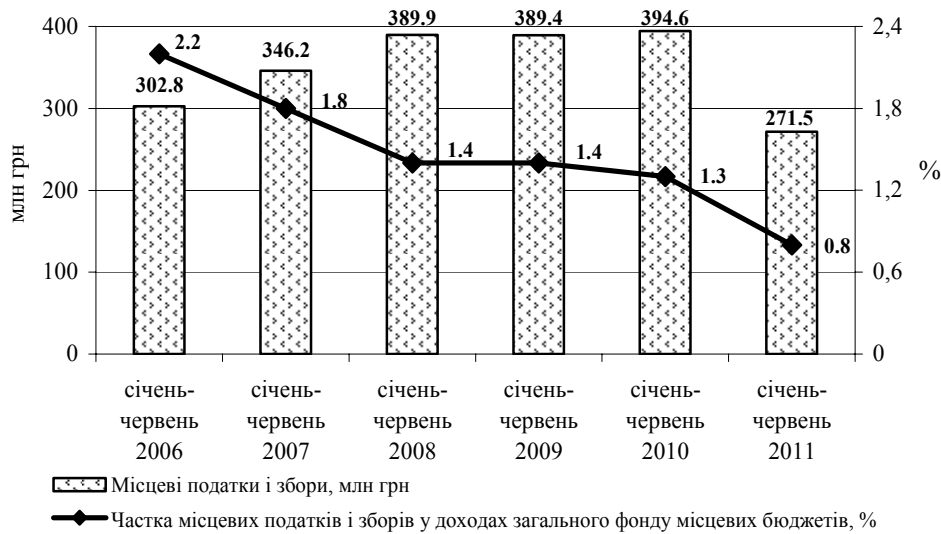


Рис. 1. Динаміка надходжень місцевих податків і зборів у доходах загального фонду місцевих бюджетів за січень-червень 2006–2011 рр. [2, с. 83].

Починаючи з 2011 р., до складу надходжень II кошику місцевих бюджетів належить збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (крім торгівлі нафтопродуктами). Відповідно до ПК та нової редакції Бюджетного кодексу України за перше півріччя 2011 р. до спеціального фонду зараховано місцевих податків і зборів у сумі 990.8 млн грн. Їх частка у структурі спеціального фонду становила 14.7 %. Найвагомим серед них був єдиний податок для суб'єктів малого підприємства, який надійшов у сумі 971.8 млн грн, що на 9.7 % більше ніж у 1 півріччі 2010 р. (рис. 2).

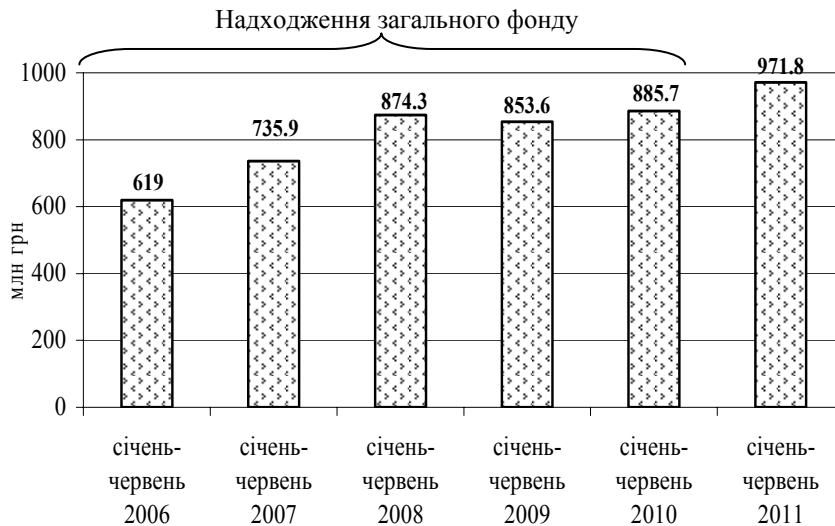


Рис. 2. Динаміка надходжень єдиного податку від суб'єктів малого підприємництва за січень-червень 2006–2011 рр.

Прогноз доходів місцевих бюджетів на 2012 р. розрахований відповідно до положень Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" щодо створення базових передумов економічного зростання через утримання низького рівня інфляції, стабілізацію державних фінансів і створення стійкої фінансової системи. Розрахунок прогнозних надходжень місцевих податків і зборів на 2012 р. здійснено відповідно до норм ПК за видами податків і зборів, він становить 525.7 млн грн [7].

У структурі надходжень місцевих податків і зборів у 2012 р. лівову частку складатиме збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

**Структура надходжень місцевих податків і зборів
(крім єдиного податку) на 2012 р. ***

Місцеві податки і збори	Прогноз, млн грн	Питома вага, %
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	442.7	84.0
Збір за місце для паркування автотранспортних засобів	63.1	12.0
Туристичний збір	19.9	4.0
Усього	525.7	100.0

Примітка. * Складено на основі даних Міністерства фінансів України [7].

Ранжування затверджених Податковим кодексом України значень місцевих податків і зборів для бюджетів територіальних громад показало, що в найгіршому становищі будуть сільські і селищні територіальні громади, а в найкращому – міста, де розвинені туристична і ринкова інфраструктури, промисловий потенціал [3, с. 353].

За абсолютними надходженнями місцевих податків і зборів у регіональному розрізі лідерами традиційно виступають м. Київ, Харківська, Львівська, Дніпропетровська та Донецька області. Відмінності й коливання надходжень місцевих податків і зборів у регіональному розрізі спричинені різним характером цих платежів, який проявляється залежно від рівня економічного потенціалу території, фінансового стану підприємств, платоспроможності населення, наявності курортних зон тощо [3, с. 352].

Реформування місцевого оподаткування в Україні має як позитивний ефект, так і певні недоліки. Скорочення кількості місцевих податків і зборів зменшує витрати фіскальних органів на їх адміністрування. Віднесення єдиного податку до складу місцевих сприяє зростанню доходів спеціального фонду місцевих бюджетів, що є також позитивним моментом, оскільки надає місцевим органам влади додаткове джерело фінансування розвитку своїх територій. Податковий кодекс України дає можливість для зростання надходжень до бюджету за рахунок звуження сфери застосування спрощеної системи оподаткування через виключення з неї тих видів діяльності, котрі є високорентабельними або доходи від яких є переважно пасивними, а також вилучення з переліку

обов'язкових платежів, що замінюються єдиним податком, збору за спеціальне використання природних ресурсів і внесків до Пенсійного фонду України, встановлення підвищених ставок єдиного податку за порушення умов застосування спрощеної системи оподаткування та анулювання свідоцтва платника єдиного податку.

Водночас ПК містить низку новацій, що носять дискусійний характер і стосуються підвищення соціальної справедливості в місцевому оподаткуванні, зокрема запровадження оподаткування нерухомості, яке враховує фактори як фіскального, так і соціального характеру, вбачається дуже складною справою. Проблеми полягають у визначенні об'єкта оподаткування і податкової бази, введенні державного кадастру нерухомості, здійсненні кадастрового обліку нерухомого майна та кадастрової діяльності. Без розв'язання цих проблем податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, носитиме символічний характер.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, повинен був справлятися з 1 липня 2012 р. і зараховуватися до бюджету розвитку місцевих бюджетів (поки що не діє). Доцільно було б включити до складу об'єкта оподаткування не лише житлову нерухомість, а й комерційну власність – це створить більш надійну базу оподаткування. При цьому, оподатковуючи засоби виробництва, слід унеможливити подвійне оподаткування доходів суб'єктів господарювання – власників основних засобів.

Податок на житлову нерухомість задуманий виключно для багатих: йдеться лише про квартири, площа яких перевищує 120 м², та будинки з площею понад 250 м². При цьому застосовуватимуться дві ставки: 1 та 2.7 %. За ставкою 1 % розміру мінімальної заробітної плати за 1 м² житлової площі оподатковуватимуться квартири, житлова площа яких не перевищує 240 м², та будинки, житлова площа яких не більше 500 м². За ставкою 2.7 % – квартири, житлова площа яких перевищує 240 м² та будинки, житлова площа яких понад 500 м² [10, ст. 265].

Неабиякою проблемою стане визначення такої бази оподаткування, як житлова площа, оскільки саме поняття житлової площі не закріплене в податковому законодавстві. Якщо до податкових розрахунків включити лише площу житлових кімнат, то при будівництві нового житла більшість приміщень будуть декларуватися як господарські чи підсобні для зменшення бази оподаткування. І, навпаки, малозабезпечені громадяни можуть бути власниками розкішного житла, отриманого ще за радянських часів у центрі великих міст, або земельних ділянок поблизу великих міст. Тобто постає проблема збільшення податкового тиску на малозабезпечені верстви населення. Ситуацію можна покращити за умов введення пільгового оподаткування. Водночас, практика застосування різноманітних пільг свідчить, що ними можуть безпідставно користуватися будь-які платники податків із метою отримання податкової вигоди. Наприклад, якщо зберегти пільги для пенсіонерів та інвалідів, то може виникнути ситуація, коли основна маса елітної нерухомості буде оформлена саме на цей контингент. Доведеться встановлювати істинних власників житла, виходячи з реальної можливості його

придбання і володіння, що значно збільшить витрати на адміністрування цього податку.

При оподаткуванні нерухомого майна доцільно враховувати розмір доходу платника податку, оскільки саме він характеризує здатність громадян виконувати податкові зобов'язання, а також ступінь їх заможності. Це надало б можливості деякою мірою викривати тіньові доходи платника податку.

Потрібно також враховувати інвентаризаційну вартість нерухомого майна, пов'язану з його ринковою вартістю. Інакше введення нового податку на житлову елітну нерухомість виглядатиме передчасним і необгрунтованим, оскільки він буде виконувати суто декларативну функцію і не поповнить належним чином дохідну частину місцевих бюджетів. При цьому важливо враховувати регіональний фактор, оскільки в різних регіонах країни ринкова вартість житла суттєво відрізняється.

В Україні триває реформа реєстрації прав власності на об'єкти нерухомості. З 1 січня 2012 р. реєстрацію майнових прав повинен здійснювати спеціально уповноважений орган Міністерства юстиції – Укрдержреєстр через свої територіальні органи. Створення Укрдержреєстру передбачає об'єднання інформації про земельні ділянки та об'єкти майнових прав, але без проведення інвентаризації. При цьому бюро технічної інвентаризації ліквідуються. Така ситуація може призвести до збільшення афер із нерухомістю та уникнення відповідальності при проведенні операцій із нерухомістю і сплаті податку на нерухоме майно. Незавершене будівництво в Україні або майно, яке не оформлене у встановленому порядку, не оподатковується майновим податком. Отже, найбільш заможна частина населення, що будує дорогі житлові будинки, має можливість не сплачувати податок, не оформлюючи здачу збудованого і фактично використовуємого за призначенням житла в експлуатацію і не реєструючи його. Доцільно інвентаризувати нерухоме майно, враховуючи реальну ринкову вартість житла, а також проводити обов'язкову переоцінку інвентаризаційної вартості нерухомого майна територіальними органами Укрдержреєстру один раз на п'ять років.

З'являється ризик мінімізації податкових зобов'язань через реєстрацію прав власності на житлову нерухомість на юридичну особу. Крім того, уникнути сплати податку на нерухомість можна, оформивши такий вид підприємницької діяльності, як оренда житлового приміщення. При оформленні орендних відносин податок на нерухомість можна віднести на витрати тієї юридичної особи, яка не фактично, а юридично вважається власником житлової нерухомості. Наприклад, "працівники податкової служби Іспанії відстежують житло, що здається в оренду, а потім відвідують власників, які не декларують орендні доходи" [9, с. 110].

Недостатній розвиток методологічного забезпечення обгрунтування проектів податкових реформ є однією з основних причин невдач при реформуванні систем оподаткування, такі проекти розробляються ізольовано один від одного, без достатнього врахування зарубіжного досвіду, без якісної оцінки наслідків їх реалізації для платників подат-

ків та держави. Тому цікавим є досвід зарубіжних країн щодо місцевого оподаткування та введення нових податків.

У розвинених країнах до місцевих належать ті податки, які в Україні традиційно вважаються загальнодержавними: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, майнові податки.

У Франції "податок на багатство" сплачують фізичні особи – власники майна вартістю понад 1.3 млн євро. З 2011 р. ставка податку становить 0.25 % для майна вартістю від 1.3 до 3 млн євро та 0.5 % для майна, вартість якого перевищує 3 млн євро [9, с. 104]. Крім того, у Франції іноземні власники житла з 2012 р. обкладаються новим податком, об'єктом оподаткування яких є "другі будинки" – ті будинки, що належать особам, котрі не є платниками податків у Франції та володіють будинками, не здаючи їх в оренду. Ставки податку диференційовані залежно від типу власності та місця її розташування. Наприклад, за двокімнатну квартиру в Німці потрібно сплатити податок у розмірі близько 500 євро на рік [9, с. 99]. У Великій Британії платниками "податку на багатство" є власники нерухомості, вартість якої перевищує 1 млн фунтів стерлінгів; ставка податку становить 5 % [9, с. 104].

Уряд Іспанії з 2011-го відновив на два роки податок на "чисті статки". Його базою є вартість нерухомості, банківських депозитів, цінних паперів, автомобілів, творів мистецтва, коштовностей тощо, які належать фізичній особі, крім боргових зобов'язань. Неоподатковуваний мінімум податку встановлено на рівні 700 тис. євро; крім нього надається податкове вирахування на житло в розмірі 300 тис. євро. Податок утримується за прогресивною шкалою з восьми ставок від 0.2 до 2.5 %. За таких ставок платники зі статками в 1.1 млн євро мають сплатити 200 євро на рік, а з великих статків – десятки й сотні тисяч євро. Надходження податку в 2012 р. очікуються в розмірі близько 1.1 млрд євро, тоді як до перегляду величини неоподаткованого мінімуму та податкового вирахування на житло за 2007 р. їх сума сягнула понад 2 млрд євро. Уряд пішов на зменшення фіскальної ролі податку для виведення зі сфери його дії статків середнього класу. При цьому 90 % попередніх платників податку були позбавлені необхідності його сплати [9, с. 104].

Парламент Республіки Кіпр підвищив податки для громадян із високими доходами та на нерухомість, що надасть можливість скоротити дефіцит бюджету, не зменшуючи видатків на освіту та охорону здоров'я [9, с. 104–105]. Ставка податку на доходи фізичних осіб із високими статками в Норвегії становить 40 %, у Франції – 48 %, Італії – 44.15 %, Великій Британії – 40 %, США – 41.82 %, Японії – 50 %, Швейцарії – 39.97 %, Німеччині – 47.48 % [5, с. 70]. У зв'язку з цим необхідно посилити податкове навантаження на заможні верстви населення в Україні шляхом збільшення граничної ставки оподаткування доходів фізичних осіб.

В Україні з метою соціально справедливого перерозподілу доходів пропонується ввести новий вид податку – податок на багатство. Урядовий законопроект № 10558 "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші",

внесений у Верховну Раду України 5 червня 2012 р., повинен був розглядатися 20 червня. За попередніми оцінками, додаткові надходження до Державного бюджету від введення податку на багатство можуть скласти 500 млн грн на рік. Раніше повідомлялося, що в Міністерстві фінансів України розраховують на додаткові доходи державного бюджету від введення податку на розкіш в сумі 900 млн грн, а у першому півріччі планувалося отримати близько 0.5 млрд грн. Автори законопроекту пропонують ввести в Україні податок на майно, який має замінити податок на нерухомість, відмінивши його з 1 січня 2013 р. [4].

Як свідчить світова податкова практика, податок на нерухомість може стати істотним джерелом бюджетних надходжень. Україна намагалася впровадити його протягом багатьох років. У Законі України "Про систему оподаткування" податок на нерухомість був віднесений до складу загальнодержавних податків і зборів ще у 1991 р., хоча практично не застосовувався. У разі прийняття Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші" податок на нерухомість буде замінено податком на майно, доходи від якого очікується отримати додатково до Державного бюджету. Отже, із переліку місцевих податок на нерухомість може знову перейти в розряд загальнодержавних, а місцеві органи влади можуть втратити одне з перспективних джерел поповнення місцевих бюджетів.

Ідея підвищення податкового навантаження на багатих відповідає тенденціям розвитку європейського оподаткування та програмним завданням реформування вітчизняної податкової системи, але реалізація проектів податкових реформ потребує чіткої формалізації таких процесів.

В Україні реформування системи оподаткування можливе з використанням двох основних підходів: суспільно вмотивоване та науково обгрунтоване реформування податкової системи, причому перший підхід використовується найчастіше.

Суспільно вмотивоване реформування податкової системи має низку суттєвих недоліків, обумовлених тим, що рішення приймаються лобістами інтересів окремих соціальних груп, власників крупних корпорацій або окремих державних інститутів. Роль науки при такому варіанті податкового реформування практично нівелюється. За таких обставин нововведення податкової реформи можуть призвести до краху податкової системи.

Відповідно до другої методики побудови системи оподаткування реформа відбувається згідно із науковими принципами за заздалегідь визначеною методикою. Структурно-логічна послідовність реформування системи оподаткування за другим підходом передбачає реалізацію таких етапів:

- обгрунтування системи цілей податкової реформи;
- формування методики оцінки недоліків існуючої та прогнозно оцінки новоствореної податкових систем;
- визначення переліку ключових принципів, яких слід дотримуватись у ході реалізації процесу реформування;
- обгрунтування переліку методів і засобів, із використанням яких

будуть реалізовані розроблені заходи з реформування системи оподаткування;

- формування переліку джерел компенсації втрат доходів бюджетів при реалізації програми податкової реформи.

Безумовно, механізм реалізації майнових податкових нововведень потребує ґрунтовного аналізу: практичне введення цього податку може потягти за собою низку проблем, а його економічна ефективність – не виправдати позитивних очікувань. У чинному законодавстві відсутнє таке поняття, як розкіш. Отже, необхідно визначитися із понятійним апаратом.

Одним із об'єктів податку на багатство пропонується зробити житлову нерухомість. У зв'язку з цим необхідно закріпити принцип поділу нерухомості на звичайну та елітну, а також диференціювати шкалу оподаткування залежно від оціночної вартості майна. Доцільно переглянути механізм оцінки податкової бази, без якого ефективного оподаткування не буде. Отже, для забезпечення впливу місцевих податків і зборів на дохідну частину місцевих бюджетів доцільно посилити їхню перерозподільну функцію за рахунок диференціації оподаткування об'єктів нерухомості та предметів розкоші.

Іншим об'єктом податку на багатство в Україні пропонується зробити рухоме майно. Але на сьогодні воно вже оподатковується. Знов постає питання визначення понятійного апарату: податок на багатство чи податок на власників транспортних засобів. У цьому випадку може йтися тільки про підвищення ставок податків на елітне володіння. У свою чергу, підвищення ставок активізує пошук шляхів ухилення від сплати податків: наприклад, перереєстрація майна на різноманітні фонди, юридичні особи, пільгові категорії фізичних осіб, реєстрація майна за кордоном (в офшорних зонах) тощо. Уведення додаткового податку по цій групі "предметів розкоші" може суперечити основним принципам оподаткування, оскільки не повинно існувати кілька податків з однією податковою базою.

Наприклад, питома вага майнових податків у Російській Федерації в доходах бюджетної системи дуже низька, що не характерно для розвинених країн. Так, за 2010 р. питома вага майнових податків, до яких увійшли податок на майно фізичних та юридичних осіб, транспортний і земельний податки, становила 3.25 %. При цьому податок на майно фізичних осіб склав тільки 0.7 % від загальної суми всіх майнових податків, а транспортний податок – 12.2 %. Водночас потрібно відзначити, що зростання вартості майна фізичних осіб і транспортних засобів відбувається більш високими темпами, а податкові відрахування – низькими (тільки на 8 % у 2011 р.) [6, с. 37–38].

Законопроектом "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші" передбачено оподаткування виробів із дорогоцінного каміння та дорогоцінних металів, годинників, мобільних телефонів, предметів мистецтва, колекціонування та антикваріату, зброї. Не заперечуючи доцільність оподаткування таких предметів розкоші, варто зауважити, що вони можуть бути вклю-

чені до складу підакцизних товарів і вже оподатковуватися акцизним податком. Крім того, адміністрування нового податку може бути не вигідним для держави. Наприклад, у Росії вже був акциз на вироби з хутра, дорогоцінне каміння та інші предмети розкоші, але у зв'язку з низькою ефективністю цього податку він був скасований [8, с. 33].

Практика податкових реформ у розвинених країнах свідчить про соціальне партнерство між державою та населенням, на базі якого формується висока податкова культура. У 2009–2011 р. у Німеччині реалізовувалася податкова реформа. Уряд Німеччини поповнює бюджет за допомогою внесення змін до існуючих та введення нових податків. Земельні бюджети поповнюються за рахунок акцизів на пиво та ігровий бізнес, податку на спадщину на базі вартості об'єктів нерухомості та податку на купівлю-продаж земельних ділянок [5, с. 68–69]. У Великій Британії податок на спадщину становить до 40 % вартості майна; в Італії такий податок складається з двох частин: перша залежить від вартості майна (до 27 %), а друга – від ступеня родинного зв'язку (до 34 %); в Іспанії оподатковується передача рухомого майна за ставкою 4 %, а нерухомого – 6 %; у США податок складає від 18 % до 50 % залежно від ступеня споріднення; в Японії – до 70 %; в Китаї – від 30 % до 60 % [6, с. 37]. Ігнорувати потенціал податку на спадщину та дарування як джерела поповнення місцевих бюджетів в Україні не можна, оскільки такий податок існує практично в усіх країнах світу.

Запровадження нових податків у зарубіжній практиці покликано виконувати не лише фіскальну, а й регулятивну функцію, яка пов'язана з намаганнями влади сприяти зменшенню споживання населенням шкідливих для здоров'я продуктів харчування. Наприклад, у Великій Британії запропоновано ввести податок для кафе та їдалень, які продають фастфуд. У Франції планується ввести податок на безалкогольні напої, що містять цукор. В Угорщині обговорюється податок на продукти з високим вмістом солі, цукру та вуглеводів [9, с. 99]. У зв'язку з цим доцільно запровадити в Україні акцизний податок на шкідливі для здоров'я людини продукти харчування та безалкогольні ароматизовані та підсолоджені напої. Таким акцизним податком можна поповнити місцеві податки і збори.

Доцільно також розширити перелік місцевих податків і зборів за рахунок запровадження зборів цільового спрямування (збір за прибирання та освітлення вулиць, утилізацію сміття і побутових відходів, упорядкування парків, цвинтарів тощо). Місцеві органи влади повинні самостійно визначати ставки названих цільових зборів відповідно до максимальної ставки, встановленої вищим законодавчим органом держави та особливостей структури виробництва, соціального, екологічного стану території [3, с. 354].

Таким чином, створення ефективної системи місцевого оподаткування в Україні потребує більш глибокого теоретичного обґрунтування та закріплення в законодавчих актах методики розробки проектів податкових реформ з урахуванням викладених висновків і пропозицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік* / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко, І. В. Саличинська]; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. — К., 2011. — 142 с.
2. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-березень 2011 року* / [І. Ф. Щербина, А. Ю. Рудик, В. В. Зубенко та ін.]; ІБСЕД, Проект "Зміцнення місцевої фінансової ініціативи", USAID. — К., 2011. — 121 с.
3. *Василенко А. В.* Місцеве оподаткування в Україні у контексті зарубіжного досвіду / А. В. Василенко // *Економічний вісник університету (ДВНЗ Переяслав – Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди)*. — 2011. — № 16–1. — С. 351–355.
4. *Єфремов О.* Коментар до законопроекту № 10558 "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші" [Електронний ресурс] / О. Єфремов. — Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/efremov-zakonoproekty-o-naloge-na-bogatstvo-rada-rassmotrit-19062012133300>.
5. *Зверев А. В.* Налоговая и бюджетная система ФРГ: развитие и реформы / А. В. Зверев // *Финансы*. — 2012. — № 5. — С. 68–73.
6. *Малис Н. И.* Социальный аспект налогового реформирования / Н. И. Малис // *Финансы*. — 2012. — № 5. — С. 35–39.
7. *Офіційний сайт Міністерства фінансів України* [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
8. *Пансков В. Г.* О возможных направлениях налоговой политики / В. Г. Пансков // *Финансы*. — 2012. — № 5. — С. 30–34.
9. *Соколовська А. М.* Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС / А. М. Соколовська, Т. В. Кошук // *Фінанси України*. — 2012. — № 1. — С. 94–115.
10. *Податковий кодекс України від 23 груд. 2010 р. № 2856-VI* зі змін. та доповн. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
11. *Про місцеві податки і збори*: Декрет Кабінету Міністрів України від 20 трав. 1993 р. №56-93, зі змін. та доповн.
12. *Про систему оподаткування*: Закон України від 25 черв. 1991 р. № 1251-XII.

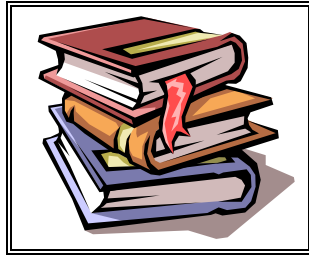
Стаття надійшла до редакції 03.09.2012.

Тарасюк М., Руденко І. Местные налоги и сборы в контексте реформирования налогообложения в Украине. Проанализирована система местных налогов и сборов в Украине до и после принятия Налогового кодекса. Выяснена роль местных налогов и сборов при формировании доходов местных бюджетов. Рассмотрены проблемы местного налогообложения на современном этапе. Предложены возможные направления усовершенствования реформирования отдельных местных налогов.

Ключевые слова: местные налоги и сборы, местные бюджеты, налоговое реформирование.

Tarasiuk M., Rudenko I. Local taxes and fees within the framework of taxation reforms in Ukraine. The system of local taxes in Ukraine before and after the Tax Code has been analysed. The role of local taxes and fees in the formation of local budget revenues has been identified. The problems of local taxation at the present stage have been studied. Possible directions of improving the reform of certain local taxes have been offered.

Key words: local taxes and fees, local budgets, tax reform.



ФІЛОСОФСЬКІ ВИМІРИ СУЧАСНОГО СВІТУ

УДК 130.2

ГРУБОВ Володимир, д. політ. н., професор кафедри філософських та соціальних наук КНТЕУ

КУЛАГІН Юрій, к. політ. н., професор, завідувач кафедри філософських та соціальних наук КНТЕУ

КРИЗА ПОЛІТИКИ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМУ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СУСПІЛЬНОМУ ПРОСТОРІ

Досліджується феномен політики мультикультуралізму, механізми та проблеми її реалізації провідними країнами Європи на національному рівні. Аналізуються також новітні мультикультуралістичні теорії та їхні інтерпретації в сучасній європейській політиці.

Ключові слова: політика, мультикультуралізм, еміграція, неінформаційна культура, національні інтереси, конфлікт.

Перш ніж окреслити проблемність зазначеної теми, прослідкуємо генезу терміна "мультикультуралізм" у суспільно-політичній теорії і практиці. У книзі "Ми всі мультикультуралісти", яка побачила світ у 1997 р., Н. Глейзер повідомляє, що це поняття з'явилося в 1941 р. в New York Herald Tribune books. Широкого політичного поширення ця дефініція набула у 70-х роках минулого століття, коли уряди Канади та Австралії проголосили мультикультуралізм державною концепцією розвитку. В європейській лексикон термін увійшов лише у 80-х роках минулого століття [1].

У контексті сучасного розуміння увага до мультикультуралізму відчутно посилилася на початку ХХІ ст. Точкою відліку стали виступи молоді емігрантської хвилі у 2005–2006 рр. у великих містах Франції, Німеччини, Голландії та інших країн Європи. Жорстокість вуличних погромів підтвердила, що політика соціалізації іноземців в сучасне європейське суспільство себе не виправдала, а європейська толерантність має певні межі. Наприкінці 2010 р. їх окреслили лідери Німеччини, Франції та Великої Британії у своїх виступах із приводу кризи політики мультикультуралізму.

© Грубов В., Кулагін Ю, 2012

У європейській політиці сам термін "мультикультуралізм" не є чимось на зразок "tabula rasa". За ним стоїть певна теоретична концепція, яка визначає мультикультуралізм як теорію і політику, спрямовану на збереження і розквіт в окремо взятій країні й у світі в цілому різноманітних культурних цінностей у політичному суспільстві. У межах мультикультуралізму різні культурні групи мають колективні права і можуть виступати єдиним суб'єктом у сфері політики, культури, освіти тощо [2]. З усіх європейських країн у цій практиці особливо відрізнялася Швеція.

Сучасний варіант європейського мультикультуралізму протиставляється американській концепції "плавильного котла" і є однією з базових умов толерантності, яка передбачає можливість паралельного співіснування культур із метою їхнього взаємозбагачення і розвитку. Такий теоретичний дискурс наштовхується на практиці на відсутність ефективних механізмів реалізації цієї концепції як у межах усього Європейського Союзу, так і в окремих країнах-членах. Йдеться про те, що для збереження стану системної мультикультурності різні етнічні та релігійні групи повинні не тільки володіти власною культурною ідентичністю, а й мати реальні можливості забезпечити її реалізацію в усіх сферах суспільного буття. Це є основною проблемою теорії і практики мультикультуралізму.

Першу проблему доповнює друга, не менш вагома. В європейському і національних дискурсах тема мультикультуралізму висвітлюється у різних термінах, які з огляду на плюралізм сучасних політико-ідеологічних доктрин мають неоднакове змістовне визначення. Наприклад, у Британії центром наукового дискурсу є поняття "расових відмінностей", у Франції йдеться про "асиміляцію", в Італії – про "расу" і "расизм", у Швейцарії – про потомків-швейцарців, які тільки і можуть утворювати національну однорідність [2]. Отже, на практиці на одній дошці європейського дискурсу опинилися терміни консерватизму, лібералізму і фашизму, що неприпустимо для європейської політичної традиції. На особливе тлумачення мультикультуралізму як "другої крайності фашизму" вказують також американські дослідники з Інституту ім. Айн Ренд М.Берлінер і Г.Халл, які стверджують, що "прихильники мультикультуралізму бачать світ через кольорові лінзи і поділяють людей за ознакою раси і статі, вкорінюючи в життя принципи дійсного расизму" [3]. Вчені констатують: "раса для мультикультуралізму – детермінанта мислення і людської ідентичності в цілому", яка "зводить нездоланну прірву між людьми, які ніби не мають нічого загального крім кровних зв'язків" [3].

Це свідчить, що мультикультуралізм як поняття не визначене концептуально, позбавлене єдиного теоретичного підґрунтя і тяжіє до національно-етнічного тлумачення, межі якого досить розмиті залежно від національних пріоритетів. Така ситуація підіграє амбіційним політикам, які відповідно до власних політичних цілей і внутрішньополітичних проблем у країні час від часу маніпулюють суспільною свідомістю. Прикладом можуть слугувати практично всі країни сучасної Європи. Особливо це стає відчутним під час виборчих перегонів і глобальних випробувань на зразок сучасної фінансово-економічної кризи.

Третя проблема пов'язана з історичною пам'яттю і певною культурно-політичною традицією колишніх метрополій. В європейських країнах втрачає свою привабливість гасло "Європа без кордонів" саме тоді, коли воно торкається національної свідомості як оберегу етнічно-культурної пам'яті, де завжди присутні дві національно-духовні протилежності – "Ми" і "Вони". У європейців, вихованих на лібералізмі, це протиставлення вкорінене у свідомість історично. Нести культуру іншим і повчати цивілізованості – це давня європейська моральна норма. Згадаймо "Філософію права" Г. Гегеля [4], де з легкої руки класика філософської думки за цивілізованими націями було закріплено право здійснювати керівництво нецивілізованими народами. У феномені європейськості як історичної традиції ця теза залишається і досі. Про це переконливо пише наш сучасник, лауреат Нобелівської премії І. Валлерстайн у своїй відомій праці "Кінець знайомого світу: Соціологія XXI сторіччя" [5]. Для сучасної Європи серйозною проблемою стала велика мусульманська громада, що утворилася на терені ЄС і яка, на думку європейців, загрожує культурній самобутності європейців. Інтернаціональна за країнами походження, вона духовно цілісна за характером прояву своїх інтересів. Таку тенденцію зафіксували дослідження американських соціологів Ніола Фергюсона, Роберта Баро та Рашаля Мак Клірі [6]. Отже, вони, що завойовують Європу, виглядають як сила, яка генерує інші традиції та релігійні постулати. Мусульмани Європи релігійно більш солідарні, ніж пересічні європейці, тримаються свого коріння та утворюють цілі етнічні квартали, в які навіть місцева поліція без поважних причин не наважується заглядати [7]. Наскільки питання непорозуміння між цими спільнотами залишатимуться невирішеними, покаже час. Але вже сьогодні зрозуміло, що вони скоріше будуть поглиблюватись, ніж наближатися до узгодження, адже їх системна організація будується на зовсім різних засадах – у європейській спільноті вона світська, правова, у емігрантській – духовна, релігійна.

Аналіз наукових джерел і публікацій свідчить, що мультикультуралізм як теорія і як політична практика перебувають у стані пошуку [2; 8; 9], а його проблематика матеріалізувалася у постійному науковому і суспільно-політичному дискурсі. Цю особливість функціонування мультикультуралізму ґрунтовно висвітлили як зарубіжні, так і вітчизняні автори [1–5; 8–10]. Але, на жаль, у більшості публікацій проблема мультикультуралізму розглядається фрагментарно, чим звужує цей феномен практики до певних сфер буття людини [2; 7; 8–10]. Мета статті – розглянути мультикультуралізм як явище, яке народжене історією розвитку людства і є продуктом двох світів – матеріального та ідеального.

Європейські політики дійшли висновку, що за ідеями мультикультуралізму стоїть певна соціо- і етнокультурна реальність. Її моделює звичайна людина відповідно до свого життєвого досвіду, культурно-генетичного коду, інтересів та цінностей. Невипадково голова комісії ЮНЕСКО з питань освіти Жак Делор відзначив, що наші сучасники хворіють від запаморочення, розриваючись між процесом глобалізації і

пошуками своєї ідентичності, опори в минулому, причетності до того чи іншого етнічно-культурного та релігійного суспільства.

Таким чином, існуюча проблематика спонукає розглянути мультикультуралізм як важливий механізм реалізації відповідної політики урядами європейських країн. Важливими сферами реалізації такої політики виступають освіта, професійна соціалізація, релігія, суспільний простір, громадянство. Вони визначають цілісність суспільства як особливої системи, де функціонують певні соціальні норми та цінності, що лежать в основі взаємозв'язку і взаємодії людей" [11, с. 256]. Здебільшого цей аналіз спиратиметься на досвід Німеччини, Франції, Італії та Великої Британії, які у політиці мультикультуралізму мають як певні здобутки, так і багато невирішених проблем. Для дослідників ці країни цікаві системною сукупністю соціальних гарантій, які іменуються моделлю суспільного розвитку. Рівень економіки, соціального та правового захисту населення є тими орієнтирами, які притягують нові хвилі еміграції у ці країни.

МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМ І МОВА. Проблема мультикультуралізму починається з мови. Рівень інтеграційного стану суспільства можна оцінити саме за показником оволодіння та вживання держаної мови. Слоган "мова – це інструмент для інтеграції" сьогодні для багатьох країн Європи не чергове гасло, а життєво важливий, ключовий фактор. Розуміючи всю глибину мовної проблематики, у виступі на зборах молодіжного крила Християнсько-демократичного союзу в жовтні 2010 р., канцлер Німеччини Ангела Меркель заявила, що вивчення мови повинно стати обов'язком емігрантів, як це було раніше, а не добровільною опцією, як це відбувається сьогодні. Позицію канцлера Німеччини в подальшому підтримали прем'єр Великої Британії і президент Франції. Але, одна справа, коли йдеться про представників титульної нації, а інша – про осередок емігрантів. Особливої гостроти ця проблема набула у Німеччині, декілька прикладів допоможуть зрозуміти ступінь важливості цього питання. На думку професора Бернта Аренхольца з університету в Йені, проблема полягає у тому, що вивчення та опанування німецької мови потребує більше часу, ніж прийнято вважати. Оволодіння німецькою мовою можна зрівняти з процесом оволодіння спеціальністю, а на це потрібно від 3 до 5 років [12]. Невтішні для політичного керівництва країни й інші думки Бернта Аренхольца. Наразі у Німеччині більше 9 тис. емігрантів чекають на курси німецької мови. У таких містах, як Франкфурт-на-Майні, Мюнхен та Штутгарт понад 50 % усіх дітей у віці 15 років – це діти емігрантів, а у Франкфурті-на-Майні близько 72 % усіх дітей у віці до 3-х років мають емігрантське коріння. З огляду на специфіку німецької мови, вони неспроможні швидко вивчити її навіть на рівні побутового спілкування. Ситуацію, вважає Б. Аренхольц, може змінити лише продумана цілісна політика інтеграції, яка повинна починатися з елементів соціалізації у ранньому віці. Зрозуміло, що це потребує неабияких коштів і постійної уваги з боку державного керівництва. Однак, на жаль, констатує він, цього немає.

Стурбованість Б. Аренхольца поділяє і науковий співробітник експертної ради німецьких фондів для еміграції і інтеграції Хольгер Кольб.

На його думку, найбільш важлива проблема в німецькій політиці інтеграції емігрантів – це система освіти. "Сьогодні німецька система освіти неспроможна об'єднати школярів, які належать до різних культур" [7]. Існує гостра потреба, вважає він, у працівниках освіти та державних службовцях, вихідцях із емігрантських кіл, а також у визнанні іноземних дипломів у Німеччині. Результатом прорахунків у політиці інтеграції є те, що понад 1.1 млн емігрантів, які мешкають у Німеччині, зовсім не володіють німецькою мовою.

На відміну від Німеччини, такі країни як Франція, Італія, Англія у кращому стані щодо мовного питання, оскільки найбільше емігрантів вони отримують зі своїх колишніх колоній. Для Франції – це Марокко і Алжир, для Італії – Туніс і Лівія, для Англії – Індія, Пакистан та країни Близького Сходу. Залучення до культури метрополії в цих країнах відбулося природним шляхом. З одного боку, її надто швидко прийняла місцева еліта, адже ця культура принесла нову якість життя, а з іншого – місцеве населення, для якого мова стала засобом виживання. Крім того, відкриття культурних центрів при амбасадах і діяльність різноманітних урядових та неурядових структур сприяли популяризації освіти й культури метрополій у цілому. Яскравим прикладом таких процесів може слугувати діяльність "Британської Ради", створеної у 40-х роках минулого століття урядом Великої Британії і працюючої донині. Отже, поступово двомовність стала ознакою європейської культури і розцінювалася як важлива передумова кращого життя, але вже за межами країни.

Разом із тим, наприклад, уряд Франції враховує ситуацію щодо недосконалого знання французької дітьми емігрантів, які компактно мешкають у країні. Розроблено проект пріоритетних освітніх зон, які об'єднують проблемні шкільні заклади. Згідно з проектом для них збільшено фінансування з держбюджету і діє положення щодо зменшення кількості учнів у класах. За статистикою, в таких школах навчається понад 20 % французьких школярів, які походять із середовища етнічних меншин.

Окремою проблемою у мовному питанні є відсутність співпраці між бізнесом і державою. Бізнес не зацікавлений у фінансуванні різноманітних державно-мовних і суспільно-мовних проектів для робітників-емігрантів та пасивно ставиться до тієї частини емігрантів, яка не знає або недостатньо володіє мовою. Завдяки впровадженню роботодавцями такого селективного механізму емігранти поділяються на бажаних і небажаних. Останні стають додатковим тягарем для бюджетів муніципальних органів влади і країни в цілому. Зрозуміло, що такий стан мовної культури серед емігрантів віддзеркалює вкрай невтішні соціальні перспективи вихідців з емігрантського середовища. Про будь-які соціальні ліфти тут не йдеться взагалі. Розуміючи це, уряди Австрії, Данії, Німеччини, Греції, Нідерландів, Великої Британії, Люксембургу, Франції та Іспанії наприкінці 90-х років ХХ ст. підвищили фінансування шкіл, де навчаються діти емігрантів. Почали розроблятися нові навчальні програми, готуватися підручники, більше уваги приділяється підготовці вчителів. Активно працював інститут інтеграційних кур-

сів, де на вивчення мови відведено 600 годин. Однак, як констатують аналітики, політичні заяви лідерів і урядовців країн ЄС щодо покращення стану навчальної підготовки з мови серед емігрантів не відповідають рівню суперечливості й недосконалості національних концепцій мультикультуралізму.

МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМ І ПРОФЕСІЙНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ. Європейському мультикультуралізму притаманна лінія поведінки, яку можна визначити як "думай глобально, дій локально", що певним чином віддзеркалює наміри об'єднаної Європи щодо перетворення її у центр світової сили на основі збереження потужної як європейської, так і національних культур, а також ефективного використання ресурсу емігрантської спільноти. Сучасний європейській мультикультуралізм – це наслідок інтеграції чотирьох потужних економік світу, які об'єднують понад 100 транснаціональних корпорацій, що потребують ресурсів і ринків.

Контури такої стратегії були закладені у 1949 р., а її наслідки стали відчутними починаючи з 60–70 років ХХ ст., коли провідні європейські економіки набрали обертів і відчули дефіцит робочої сили. Причина такого дефіциту – порушення демографічного балансу: за міжнародними критеріями країни вважаються старими, якщо частка людей у віці 65 років і старше перевищує 7 % населення. Європа вже давно перетнула цей поріг і належить до цивілізації, яка постійно старіє. Саме політика квотованого запозичення робочої сили з колишніх колоніальних територій та інших країн мала за мету покращити цю ситуацію у найкоротші строки. Залишається вона такою і сьогодні, але із суттєвою різницею – країни-лідери європейської індустрії зацікавлені у науковцях і робітниках, перш за все, високої кваліфікації. З цією метою уряди Німеччини, Франції, Італії та Великої Британії на початку нового століття суттєво змінили еміграційне законодавство та правила в'їзду в країни для фахівців: були встановлені строки контракту, умови праці і можливості продовження співпраці зі стороною (фірмою), яка запросила фахівця. Це дозволило урядам упорядкувати трудову еміграцію, а головне – спрямувати її на досягнення пріоритетів національного економічного розвитку. Однак, з іншого боку, така політика суттєво зменшила шанси працевлаштування емігрантів.

Інший об'єктивний фактор, який зумовлює небажання молодих емігрантів активно професійно соціалізуватися, це виконання державою соціальної функції, яка існує в Німеччині, Франції та інших країнах. Наприклад, Німеччина на соціальні потреби витрачає щорічно 26.7 % ВВП країни. Це більше ніж у США (15.9 %) й у середньому по країнах ЄС (20.5 %) [12]. Механізм соціальної допомоги, який повинен був підтримувати та заохочувати емігрантів до активних соціальних дій, перетворив цю систему на притулок ледарства та утриманства. Особливо це відчутно в молодіжному колі. Наприклад, як свідчить статистика, у 2006 р. 47 % молодих людей турецької громади Німеччини жили за рахунок соціальних виплат і зовсім не переймалися своїм працевлаштуванням. Для етнічних груп цей факт надто неприємний. Він свідчить не про

трудова дискримінація, а про особливості суб'єктивного психологічного сприйняття суспільства, в якому людина мешкає. Соціальну державу частка емігрантів, особливо молодь, сприймає як місце реалізації екстремальних форм поведінки [12, с. 17].

МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМ І РЕЛІГІЯ. У політиці інтеграції релігійний чинник стає одним із ключових. На його актуалізацію вплинули події, пов'язані з діяльністю представників радикального крила ісламу та мусульманських громад в окремих країнах Європи. Починаючи з 2001 р. політики відкрито заговорили про небезпеку з боку ісламського світу. З іншого боку, йдеться про небезпеку перетворення європейської цивілізації на європейсько-ісламську через процеси глобальної міграції, як про це пише російській дослідник В. Пантін у "Філософії історичного прогнозування" [13]. За різними даними, сьогодні у країнах ЄС перебувають понад 90 млн емігрантів, серед яких першість належить мусульманам. Наприклад, кількість вихідців із мусульманських країн у Голландії становить 4.4 % населення, у Німеччині – 3.7 %, у Франції – 7.1–8.9 %, в Італії – 1.2 %, у Великій Британії – 2.6 %, у Швеції – 2.8 % тощо [14].

В Європі іслам розглядається у двох площинах: як духовна сфера буття людини та як основа прояву радикалізму серед окремих груп населення. Складність у тому, що в політиці ці дві ознаки існування сучасної еміграції час від часу змішуються, і досить часто засоби масової інформації характеризують іслам як агресивного монстра, який ось-ось поглине Європу. Фахівці справедливо відзначають, що у цій справі політики і журналісти вихоплюють з будь-якої інформації лише той контекст, який відповідає їхнім уявленням про сучасний іслам.

Серед європейських країн найбільш комфортно мусульманська громада почуває себе в Голландії. Мультикультура відповідно до голландського варіанта означає, що всі культури існують паралельно, а емігранти вивчають мову і культуру країни перебування за власним бажанням. Завдяки старанням уряду в країні побудовано 475 мечетей, створено різноманітні освітні й культурні центри, що упорядкувало стан культурного життя мусульманської громади. Соціальне забезпечення непрацюючих і різноманітні виплати роблять життя емігрантів досить пристойним навіть за європейськими мірками. Німеччина, Франція та Велика Британія ще не досягли таких результатів, хоча ці країни теж прикладають багато зусиль щодо покращення релігійного життя емігрантів. Наприклад, у Німеччині побудовано 1600, а у Великій Британії – 1500 мечетей. За підрахунками фахівців, з урахуванням динаміки соціалізації молоді з емігрантського середовища та залучення її до європейських цінностей цієї кількості культових споруд вистачає. Інша справа – спекуляції навколо релігійної тематики, які іноді носять тенденційний характер. Прикладом можуть слугувати комплексні дослідження щодо життя емігрантів-мусульман у Німеччині і коментарі до них. Нещодавно міністерство внутрішніх справ Німеччини оприлюднило на своєму сайті документ під назвою "Уявлення про життя молодих мусульман в Німеччині". Найгостріші суперечки аналітиків викликала теза, що "15 % молодих му-

сульман віком від 14 до 32 років належать до групи з чітко визначеним неприйняттям західного способу життя, тенденцією до насилля та небажанням інтегруватися до суспільства" [10].

МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМ І СУСПІЛЬНИЙ ПРОСТІР. Віддаючи належне мовному та релігійному питанню у концепції мультикультуралізму, слід відзначити, що для подолання культурної відчуженості неабияке значення має органічне поєднання звичаїв, цінностей і традицій людей, які мешкають у полікультурному просторі. Звичаї, цінності і традиції є тими системоутворюючим чинниками, які формують духовність народу і його національний менталітет. Вони непідвласні ритмам історичного часу і зберігають свою самобутність навіть в екстремальних умовах. Особливо це характерно для традиційних культур, в яких "стріла часу", як зазначав К. Ясперс, зупинилася у своїй стрімкий ході. У цьому аспекті цікаві результати комплексного дослідження щодо спілкування світових культур російського дослідника О. Лукіна, які він наводить у статті "Інформаційний простір і ціннісні орієнтації" [15]. Проблему спілкування Заходу з "третім світом" О. Лукін справедливо вбачає в "матрицях свідомості" різних культур. У східних народів такі її структурні елементи, як самоідентифікація, самоорганізація, самореалізація наповнені іншою духовною субстанцією, завдяки якій вони по-іншому ставляться до проголошених Заходом орієнтирів (права людини, свобода, демократія, плюралізм). Західні цінності, як свідчить досвід, поки що не спроможні подолати бар'єри духовно-релігійного консерватизму племінного ладу, адже не враховують найголовніше – у традиційній архаїчній культурі домінує інформація, яка зберігається і передається на генетичному рівні. Як визначає О. Лукін, це певне змістовне ціннісне ядро культури, яке укорінене в її ментальному ґрунті [15].

Дедалі частіше сцени щоденного буття етнічної громади, що базується на ісламських цінностях, вносять певну насторогу у свідомість мешканців міст Європи. Молитви на вулицях у п'ятницю, свавілля по відношенню до жінок (коли дружина цілком підкорена чоловікові), жертвопринесення на релігійні свята, що у багатьох випадках відбувається прямо на вулиці тощо шокують пересічних громадян Європи. Не маючи точок дотику, культурна етнополіфонія поступово розмежовує та ізолює певні групи населення, що призводить до поділу суспільного простору на етнічні території, які живуть своїм автономним життям. Берлінські, паризькі, лондонські та роттердамські етнічні анклави зі своїм стилем і ритмом життя сьогодні є нормою організації суспільного простору. Намагання ж влади втрутитися у ці процеси за допомогою правових механізмів очікуваних результатів поки що не дають. Як приклад можна навести рішення урядів Нідерландів, Франції, Італії, Швейцарії та інших країн щодо заборони дівчатам (ученицями шкіл) та жінкам носити чадру (паранджу) в громадських місцях. Порушення заборони передбачає штраф від 150 до 300 євро та обов'язкові громадські роботи для жінок, а чоловіки, які змушують своїх дружин закривати обличчя, можуть заплатити штраф до 30 тис. євро або отримати один рік ув'язнення.

Гасло "Скиньте маски" американський дослідний центр "П'ю" прокоментував таким чином: "законодавці йдуть у фарватері бажань електорату, але найголовніше те, що вони бачать загрозу власній культурі з боку культури ісламу". Це є своєрідним визнанням того, що національний суспільно-культурний простір перебуває під тиском і як динамічна структура може зазнати руйнування. Проявом такої тенденції є зростаюча хвиля арабо- та ісламофобії, яка останнім часом набирає обертів у Європі.

МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМ: ЕМІГРАЦІЯ І ГРОМАДЯНСТВО. Для історичних етнокультурних гомогенних систем, якими фактично до середини ХХ ст. були країни Європи, інститут громадянства не викликав особливого занепокоєння. Титульна нація утворювала державне тіло, а політико-правовий механізм отримання громадянства забезпечував його функціонування. Ситуація почала кардинально змінюватися на початку 80-х років минулого століття, коли з хвилею еміграції проявилися центробіжні тенденції у розвитку національного культурного простору. Європа відчула неминучий занепад національних держав унаслідок того, що культурне підґрунтя державоутворюючих народів стало стрімко скорочуватися. Гостроти проблемі надали реалії великих міст, де поруч із місцевою громадою укоринився паралельний світ інокультурної реальності, яка зовсім не вписувалася у світогляд пересічного європейця. На додаток, фантом ісламізації підкріплювався статистикою емігрантів у тій чи іншій країні Європи. Наприклад, у Німеччині кількість іноземних громадян у 1988 р. становила 4.5 млн осіб або 7.3 % населення, у 2002 р. ці показники сягнули 7.3 млн осіб і 8.9 % населення. За офіційними даними Франції, у 2006 р. в країні проживало – 5.1 млн емігрантів або 7.9 % населення. Середній показник по Європі становив 5.1 % [8].

Отже, перед європейцями постала проблема в межах політико-правових механізмів реалізації політики мультикультуралізму впорядкувати ці процеси через інститут отримання громадянства. Це рішення мало за мету захистити європейську культурну ідентичність і, у разі можливості, стимулювати процеси інтеграції емігрантів у титульну культуру. Починаючи з 90-х років минулого століття, громадянство стало розглядатися як головний інструмент мультикультуралізму. На думку європейських політиків, його необхідно надавати, щоб полегшити процес інтеграції. Особливості вирішення цього питання відобразили три основні моделі інтеграційної політики. Російський політолог В. Малахов детально їх розглянув у статті "Після мультикультуралізму: Європа та її іммігранти" [9]. Для Франції такою моделлю стала асиміляція, для Німеччини – сегрегація, для Великої Британії – плюралізм. Зрозуміло, що це суто схематичний підхід, адже політична практика ХХІ ст. внесла багато коректив. Але загальним є те, що моменту отримання громадянства передує певний період натуралізації (він коливається від 5 років – Франція, Італія і Велика Британія, 8 років – Німеччина, до 10 років – Іспанія і Португалія), під час якої претенденти на отримання громадянства повинні вивчити мову, ознайомитися з історією та кон-

ституцією країни, пізнати її культуру тощо. Це сприяло помітному зростанню показників натуралізації та скорішому отриманню громадянства. Наприклад, найбільш високі показники демонстрували Швеція, Нідерланди, Данія та Бельгія (7.9–5.5 % від загальної чисельності іноземців, які мешкали в країні) [9].

Отже, поділяючи вислів Зігмунда Баумана, що "інтеграція" – це політкоректне ім'я для асиміляції емігрантської хвилі, як загальний висновок зазначимо, що політика мультикультуралізму в її національних концепціях країн-лідерів Європейського Союзу не досягла своєї мети в силу багатьох причин. Головним є те, що мультикультуралізм віддзеркалив культурну логіку мультинаціонального капіталізму, який, переслідуючи корисні цілі, перетворив культурне середовище у певний товар, що має свою ціну. Існування західної спільноти ще раз довело, що суспільство є нелінійною системою, яка володіє інтегруючим системотворчим чинником, роль якого в різних системах можуть відігравати неоднакові підсистеми, зокрема економічна в межах західного способу життя. Багато що залежить від духовно-культурної реакції соціуму на внутрішні та зовнішні виклики й динаміку внутрішніх процесів щодо досягнення максимально повного результату в рамках відповідних ціннісних орієнтацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ковшов Е. М.* О трудностях проведения политики мультикультурализма в современном западном обществе / Е. М. Ковшов. — Режим доступа : <http://sword.Com.44index...philosophi social...kovshov-em>.
2. *Паин Э.* К вопросу о "крахе политики мультикультурализма" в Европе / Паин Эмиль. — Режим доступа : <http://demagogy.ru/pain/blog/2011-03-05/k-voprosu-o-krakhe-politiki-multikulturalizma-v-evrope>.
3. *Berliner M.* Diversity and Multiculturalism: The New Racism / M. Berliner, G. Hull // Ayn Rand Institute. — Way of access : http://www.aynrand.org/site/PageServer?pagename=objectivism_diversity.
4. *Гегель Г.* Философия права / Г. Гегель. — М. : Наука, 1990. — 524 с.
5. *Валлерстайн И.* "Конец знакомого мира: Социология XXI века". — М. : Логос, 2003. — 368 с.
6. *Приходько О.* Релігія як двигун економічного розвитку // Дзеркало тижня. — 2004. — № 1. — 10 січ.
7. *Русские* хотят не привилегий, а равноправия и справедливости // Аргументы недели. — 2011. — № 36 (277). — 15 сент.
8. *Линдли-Френч Дж.* Великая иммиграционная катастрофа / Дж. Линдли-Френч. — Режим доступа : <http://www.globalaffairs.ru/number/Velikaya-immigratcionnaya-katastrofa-15368>.
9. *Малахов В.* После мультикультурализма: Европа и ее иммигранты / В. Малахов. — Режим доступа : <http://dialogs.org.ua/ru/periodic/page25134.html>.
10. *Саррацина* обвинили в провале интеграционной политики Германии. — Режим доступа : <http://lenta.ru/news/2011/08/30/fail/>.
11. *Соціальна філософія : підручник для вищої школи.* — Х. : Прапор, 2007. — 688 с.
12. *Давыдов А. А.* К вопросу об определении понятия "общество" / А. А. Давыдов // Социс. — 2004. — № 2. — С. 12—24.

13. *Пантин В. И* Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине 21 века / В. И Пантин, В. В. Лапкин. — Дубна : Феникс, 2006. — 448 с.
14. *Dittrich M.* Muslims in Europe: addressing the challenges of radicalization / M. Dittrich // EPC Working Paper. — 2006. — March (№ 23). — P. 52.
15. *Лукин А. Н.* Информационное пространство и ценностные ориентации / А. Н. Лукин. — Режим доступа : <http://www.carnegie.ru/ru/print/68751-print.html>.

Стаття надійшла до редакції 20.09.2012.

Грубов В., Кулагин Ю. Кризис политики мультикультурализма в европейском общественном пространстве. Исследуется феномен политики мультикультурализма, механизмы и проблемы ее реализации ведущими странами Европы на национальном уровне. Анализируются также новейшие мультикультуралистические теории и их интерпретация в современной европейской политике.

Ключевые слова: политика, мультикультурализм, иммиграция, неинформационная культура, национальные интересы, конфликт.

Grubov V., Kulagin Y. Crisis of politics of cultural diversity in the European social sphere. Phenomenon of politics of cultural diversity, tools and problems of its implementation by leading European countries on the national level are studied. Latest multicultural theories and their interpretation in modern European politics have been analyzed.

Key words: politics, cultural diversity, immigration, non-informational culture, national interests, conflict.

УДК 164.2

ШКЕПУ Марія, д. ф. н., професор кафедри філософських
та соціальних наук КНТЕУ

ІНВЕРСАЦІЇ СЕМАНТИКИ ТА СЕМАНТИКА ІНВЕРСАЦІЙ У "ЛОГОСІ" СУЧАСНОЇ ІСТОРІЇ

Розглянуто проблему реального та належного у діалектиці та метафізиці, трансформації основи історії в її класичних, некласичних та сучасних вимірах. Обґрунтовано засади розв'язання суперечності абстрактної всезагальності ідеального та відчуженого матеріального способу сучасного творення історії в аспекті створення засад можливого співпадання міри людини та міри історії.

Ключові слова: основа, становлення, "лінійний час", класична історія, дуалізм сутності, монізм основи дійсної історії.

© Шкепу М., 2012

114

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 6

Постановка проблеми інверсації семантики історії в контексті поняття "Логос", одне зі значень якого є тотожним всезагальному закону розвитку світу, обумовлюється фундаментальним характером сучасних протиріч історії. Досягши у своєму штучно пригальмованому нерозв'язанні змісту та форми гранично загострених антагонізмів, ці протиріччя інтенсифікуються за логікою реакцій в атомному реакторі, автоматична система самозахисту якого вичерпала свій термін придатності для процесів такої напруги. Неусвідомлення цієї особливості суперечностей найновішої історії супроводжується неадекватними засобами, за допомогою яких сучасні "суб'єкти історії" намагаються звільнитися з полону їх погрозливого характеру, заспокоюючи себе ілюзією, що нинішня криза світової історії є "черговою", але не "остаточною", і вихід з неї можливий. При цьому має місце симуляція того, що ентропія броунівського руху світової історії перебуває нібито "під контролем", як має місце і нерозуміння того, що тепер йдеться вже не про кризу "часток" (окремих соціально-політичних та цивілізаційних утворень), а про кризу "цілого", коли під "цілим" необхідно розуміти не еклектичну сумарність різностей таких утворень, а фундаментальну основу історії. Хоча: "сьогодні... багато хто почав розуміти, що взаємодії у внутрішніх параметрах цілого важливіші, ніж проста сума його частин" [1, с. 13]), усі протиріччя набувають конфліктного характеру, оскільки виявляють невідповідність намагання розв'язати їх за логікою часткових методик їх універсальному характеру.

Іншими словами, характер сучасних суперечностей історії виявляє вичерпаність подальшого розвитку світу на часткових передумовах і потребує здійснення тотожності таких передумов субстанційній основі всезагального розвитку, тотожності цієї основи гармонійності природи та суспільства у науковій картині світу, що необхідно довести до розуміння тотожності міри історії та сутнісної міри людини. Шлях розуміння цієї проблеми не такий складний, як здається. Насправді він набагато складніший. Втішитися можна тим, що загострення замкненості основи історії у тенетах давно вичерпаних форм еволюції вже підказує людству, якого звільнення вона потребує. Або це буде "почуто", і тоді "автоматична система" порятунку земної цивілізації запрацює, або не буде, і тоді – вибух абсолютно нищівної сили. У середині 80-х минулого століття американський вчений І. Валлерстайн прогнозував саме цей другий варіант, коли доводив: «Якщо з 1945 по 1990 рік для підтримки вищого рівня доходу 10 відсотків нашого населення нам доводилося постійно підсилювати експлуатацію інших 50 відсотків населення, уявіть, що знадобиться для підтримки 90 відсотків нашого населення на досить високому рівні доходу. Буде необхідна ще більша експлуатація, і це, напевно, буде експлуатація народів "третього світу"» [2, с. 75], пов'язуючи з цим причини пророкованої останньої світової війни.

Необхідно означити *три стрижневі моменти*, необхідних для досягнення розуміння проблеми цієї статті.

Перший стосується методологічної неадекватності інтерпретацій характеру суперечностей сучасної історії, яка у своїй удаваній чи свідомій безпорадності уподібнюється певному абсурду віртуальних комп'ютерних ігор "в історію" на "шаховій дошці" реальної історії, яка вміщується на цій "дошці" досить умовно. Хоча б тому, що "легким рухом руки" закону її (історії) основні фігуранти давніх часів замінюються іншими, які не стільки володіють складними логічними "партіями", скільки використовують більш потужні сили руйнації. Реалізуючи свою обмеженість через волюнтаристську вибірковість "куту" та "площини" спостереження, коли не методологія прагне до охоплення субстанційного змісту реальності, а реальність підводиться під "моделі" тих чи інших "методологій" та моделюється ними, цей вичерпаний арсенал методологічних частковостей здійснює своєрідну ампутацію небажаних для розгляду та ігнорованих як існуючі "фрагментів" історичної реальності. У такому разі вибіркоче спирання на дослідження "розламів історії" (А.Дж. Тойнбі), "зіткнення цивілізацій" (Дж. Хантінгтон), глухого куту "світової динаміки" (Дж. Форрестер), екзистенційного "призначення та сенсу історії" (К. Ясперс), "сенсу історії" (Дж. Ваттімо) та інших постає варіацією моделей переплетінь безлічі зв'язків світових суперечностей, які пов'язуються у єдиний ланцюг і схильні до створення ланцюгової реакції. При цьому має місце недоречне та невиправдане абстрагування від двох суттєвих речей:

1) від того, що повторюється головна помилка попередніх, навіть дуже цікавих і в межах певної системи гносеологічних координат ефективних концепцій, яка полягала у невиправданому абстрагуванні від фундаментальних причинно-наслідкових зв'язків та обмеженні відображенням причинно-наслідкових зв'язків другого рівня – рівня сталих утворень соціо-цивілізаційних систем. Такий підхід запрограмований на емпіризм, адже він обмежується констатацією дослідженого феномену, окресленням його меж та описуванням конфронтаційного змісту їх зіткнення з іншими межами. Але такий підхід до історії, що розглядається у площині, був іманентним лише у середньовічній історії, адже та історія поставала у площині застиглому у християнстві часу, що зумовлювалося характером домінуючого сільськогосподарського способу виробництва. І те, що Т. Фрідман видав своє дослідження сучасного інформаційного світу під назвою "Плaskий світ", свідчить, що відсутнє адекватне розуміння характеру інформаційних технологій не лише як засобів матеріального виробництва, але й як суттєвого фактору необхідності повернення історії універсального характеру її основи. Журналіст Т. Фрідман може називати себе і політологом, адже політологічний загал мислить у цій же площині – сучасна історія в їхніх теоретичних конструктах постає наявністю суми "інгредієнтів" історій окремих країн, які формально-логічно тасуються за допомогою кіл Ейлера у вигляді конфігурацій пересічення, підпорядкованості, співпідпорядкованості, несумісності тощо. Але неможливо "вмістити" всезагальне у статику застиглих конфігурацій, щоб не змертвіти реальну динаміку його взаємоперетворень;

2) витікає з першого: за умов абстрагування від фундаментальних причин і наслідків конфліктів цивілізацій ігнорується або втрачається з поля зору проблема їх фундаментальних засад, що автоматично відволікає від необхідності розв'язання цих конфліктів на рівні характеру основи, в якій вони виникли. Іншими словами, йдеться про розв'язання внутрішніх суперечностей субстанційної основи історії, яка у минулому її становленні, теоретичному віддзеркаленні та філософському самопізнанні досягла рівня вичерпаності характеру виробництва у сучасному типі суспільних відносин та внаслідок штучного затримання цієї вичерпаності досягла граничної антагоністичності з собою. Отже, на новому рівні відтворюється ситуація несумісності усунення конфліктів на засадах збереження причин, що їх породжують.

Другий момент категорійного виведення суті та змісту фундаментальної основи всесвітньої історії. Неймовірно, але факт, що філософські дослідження цієї проблеми дотепер фактично відсутні¹. Означене запізнення має одне пояснення – "темна основа" (Геракліт) всесвіту розкривається лише у кінці еволюції абстрактних логічних форм, у яких вона разом зі своїм становленням конституюється категоріально та практично. Хоча утворення таких універсальних форм "наосліп" спирається на еволюцію способів матеріального виробництва до універсального характеру машинного виробництва у його вищій класичній формі як взаємодоповнення граничного розподілу праці та єдності системи машин. Лише у філософії Гегеля вперше була визначена вкрай абстрактна і тому вельми конкретна сутність основи як "єдність тотожності та різності" та як "розв'язана суперечність". Змістом фундаментальної основи була єдність тотожності та різності ідеального та матеріального, яка потребувала розв'язання не стільки у системі Гегеля (засади якої консервували означене розв'язання у просторі самопізнання Абсолютної Ідеї), скільки в історичній реальності. Гегель пояснював цей феномен у такий спосіб: "Оскільки цей розвиток ("світового духу в-собі-для-себе суцільної сутності" – *М. Ш.*) існує в часі й у наявному бутті, тим самим представляючи собою історію, остільки її одиничні моменти й ступені є духами окремих народів. Кожен такий дух як одиничний і природний у деякій якісній визначеності має своїм призначенням заповнення тільки одного ступеня та здійснення тільки однієї сторони всього діяння в цілому" [3, с. 365–366]. Значущим для нас є те, що це перше – категорійне – відкриття основи історії і супроводжувалося гегелівським варіантом "кінця історії".

Іншими словами, *класична історія буде визначатися як суперечність соціального простору-часу в абстрактно-теоретичному становленні всезагального. У цьому становленні основа всезагального перебуває "в-собі" і визначається як систематизований закон сутності. У цьому*

¹ Під час написання кандидатської дисертації за темою "Категорія основи у матеріалістичній діалектиці", яка була захищена у 1991 р., автору цієї статті фактично довелося узагальнювати лише непрямі дослідження.

сенсі саме гегелівська філософія виступає завершенням класичної історії в ідеальних самовизначеннях її основи. У такому "прихованому" від емпіричного спостереження становленні основи і полягає сутність так званого "лінійного часу" як "вісьового часу" історії. У цьому ідеальному самопізнанні основи та утворенні самої ідеальності як форми всезагальності й полягала сутність "лінійного часу". Зміст такого становлення вичерпав себе у першій третині XIX ст. разом із вичерпанням характеру його суспільно-практичних, виробничих засад. Намагання розвиватися далі на таких засадах є утопічним і небезпечним. Через штучну консервацію архаїки попереднього становлення "вишикувалася" у площині і стала несумісною одномірністю. Перенесений у неадекватний йому вимір, архаїчний Логос занедужав анахронізмом. Щільність світових антагонізмів, як і багаторівневе нашаровування минулих культурних часів і просторів, затушовують можливість сприйняття амплітуд їх взаємоперетину. У цій ситуації, як констатують С. Неретіна та О. Огурцов, поняття "історія" як тотожність різночасових подій вимагає "осмислення у єдиному (тобто *одночасному*) просторі, яким може бути лише культура" [4, с. 101]. Сутнісний розрив зв'язку часів обертається "павутиною" різних часів, що трансформується на індискретний простір. Сучасна історія неочевидна і тому, що в ній реалізується підміна основи передумовами, умовами й умовностями буття.

Що виступає ключем до розкодування цієї антиномічної форми основи? Сутність людини, яка розп'ята на скрижальях некласичної філософії та розкромсана вільними інтерпретаціями до повної втрати її субстанційного атрибуту (природи мислення) та практично-чуттєвих модусів. У конкретній суттєвості це протиріччя було сформульовано ще Д. Дідро: "Хочете знати коротку історію майже всієї нашої убогості? Ось вона: існувала природна людина, усередині якої виникла людина штучна. З цього моменту між ними виникла громадянська війна, і вона продовжується до їх смерті" [цит. за: 5, с. 5]. Йдеться про таке подвоєння людини, яке було причиною і наслідком відчуження, коли природне та соціальне в ній стали антагонізмом ідеального й матеріального. В антиномічності гегелівської та фейєрбахівської філософії ця "громадянська війна" (так званий "дуалізм сутності") екстрапольована на крайнощі об'єктивно-ідеалістичного та метафізично-матеріалістичного тлумачення сутності людини.

Довелося потурбувати читача нагадуванням цієї абеткової істини тому, що модна дотепер некласична філософія, яка ставила перед собою завдання подолати таку антиномію, не могла впоратися з цим завданням. Не дозволяли це зробити її ірраціональні підстави. Песимізм "філософії життя" (при всій її стилістичній яскравості та гносеологічній доступності), трагізм "філософії культури" (при її масштабності охоплення та узагальненні минулого становлення саме в культурному аспекті), не менш песимістичний екзистенціалізм (не зважаючи на тривалу спо-

кусу свободою, яка так і не була досягнута), занурений у підсвідомість фрейдизм і неофрейдизм (незважаючи на іноді витончене моделювання концептуальних конструкцій), позитивізм, особливо в його "пост"-вигляді, що заблукав у такі тонкощі логічних екзерсисів, які не тільки межували з абсурдом, а й впадали в абсурд, та всі інші напрями та піднапрями неklasичної філософії замкнулися у колі замкнених силогізмів.

Не слід ототожнювати це фундаментальне фіаско неklasичної філософії (оскільки на ірраціональних засадах філософія апіорі позбавляє себе фундаментальності) з її марним запереченням. Навпаки – саме в її семантичному просторі були виявлені всі можливі глухі кути намагання знайти самодостатню міру людини. І в цьому її незаперечлива значущість для звільнення від ілюзій. Певною мірою можна стверджувати, що у виявленні цих глухих кутів неklasична філософія доповнила марксистську філософію. Такою ж вдалою критикою відчужених засад класичної та "пост"- історії можна вважати дослідження М. Фуко, Ж. Бодрійя, В. Ваттімо, Ж. Дельоза, Ф. Гваттарі, Е. Фромма та багатьох інших відомих персоналій ХХ–ХХІ століття. Але в усіх випадках цієї критики ми зіштовхуємося зі старим "знайомим" прийомом відходу від історико-онтологічної межі, яку необхідно подолати.

Тим не менш, неklasична філософія виконала роль алогічних, суб'єктивістських засад замкнення основи історії в онтологічно вичерпані виміри. Неподолання ж гіпотетичних критеріїв культурних циклів історії приводить не тільки до уявної реконструкції (Ж. Дерріда), а й до реальної деструктуризації історії. А семантична деструкція змістів, що охопила наприкінці ХХ сторіччя форми суспільної свідомості, не могла не проявитися й у "манії руйнування історичного синтаксису" [6, с. 52]. Ця манія спирається на свідомі ідеологічні передумови. І якщо Хартман стверджував, що "історія, з точки зору часу, стає для Шопенгауера ілюзорною *фантазмагорією* суб'єктивного мислення" [цит. за: 7, с. 7], то означена фантазмагорія розповсюджена на замкнений у петлі Мьобіуса історичний час сьогодення.

Отже, неklasична історія являє собою особливу перетворену форму класичного дуалізму сутності у вигляді марного заперечення "філософії чистого розуму" та волюнтаристської (іноді трагічної (С. Кіркгор, А. Камю), іноді агресивної (Ф. Ніцше, М. Хайдеггер)) "філософії почуттів". У цьому безсилі протистоянні чуттєвого раціональному основа історії постає негативною трансценденцією, адже породжений неklasичним дуалізмом раціонального та чуттєвого свавільний суб'єктивізм не тільки прагнув до підміни собою цієї основи, а й мусив наголосити на абсурдності законів всесвіту.

Третій момент потребує розкриття поняття "семантика історії", хоча, якщо виокремити ці два слова, вони нібито дають змогу здогадатися, про що йдеться. Але залишимо здогади інтуїції екстрасенсів. По-

глиблення дуалізму сутності людини дійшло до межі, деградовані та деформовані явища якої описані у відомій праці Дельоза та Гваттари "Капіталізм та шизофренія". У соціальному бутті він поляризований на дві форми існування: людина, що "у поті чола заробляє на хліб насущний", та людина, яка грається (розважається, вбиваючи не тільки час власного життя, а й суспільний час, упредметнений у формі мінових вартостей). Відбулася інверсія семантики людини як "міри усіх речей, існуючих, тому що вони існують, та неіснуючих, тому що вони не існують" (Протагор), тобто людини креативної, на людину, яка *вимірює речами* себе, інших та сенс історії.

Таким чином, базова інверсія семантики історії має позитивне значення і полягає у необхідності звільнення засад розвитку земної цивілізації від меж класичного розвитку. Природу та зміст такої інверсії можна визначити як трансформацію класичної, абстрактної всезагальної основи історії у дійсну (в єдності сутності та існування), безпосередньо всезагальну основу історії як міри людини та міри сутності людини як міри історії. Нездійснення цього фундаментального спрямування історії й породило синдром "пост"- класичної (відомі вже кількісні накопичення "пост-пост-пост") історії як мозаїчного, фрагментарного, нездорового утворення. Посткласична історія супроводжується вже всюдисущими семантичними інверсіями, які, насправді, помножують, за логікою дурної безкінечності карикатурні форми та змісти "живого мерця" неприродного інтересу та мотивації її (сучасної історії) реального сенсу. "Посткласична" історія є штучним простором вичерпаного змісту становлення класики, який стає симулякром. По суті, є неприродним заміником *дійсної* історії як такої, що на рівні основи розв'язує дуалізовану суперечність сутності та способу існування людини. Іншими словами, дійсна історія є можливою як утвердження монізму основи у тотожності суперечностей матеріальних й ідеальних сутнісних сил людини і супроводжується перетворенням не тільки науки на безпосередню продуктивну силу людського мислення, а й культури на безпосередню продуктивну силу історії. За відсутністю практичного здійснення таких імперативів, "посткласична" історія являє себе у вигляді нового ірраціоналізму, що обумовлений вичерпаністю онтологічних, логіко-гносеологічних, етико-естетичних і науково-технічних вимірів класичного часу за умов збереження суб'єктивних похідних цього вичерпання.

Феномен поєднання об'єктивних і суб'єктивних вичерпаностей минулого розвитку в явищах аморфної основи перетворює "посткласичну" історію на феноменологічну хворобу, а на рівні реального соціуму й людства в цілому – на тотальну кризу всіх сфер існування суспільства та життєдіяльності людини. Основа тут волонтаристськи позбавляється будь-якого натяку на закономірність чи категорійність, підмінюється постмодерністською "грою у бісер", "моделюванням суб'єк-

тивістських підстав", "деконструктивною конструкцією". Тому посткласична історія ототожнюється з постмодернізмом, якому притаманний історико-феноменологічний розлад та відсутність категорійності мислення, тобто розлад свідомості як її фрагментаризація та делогізація. Оскільки в історичному вимірі такий розрив є несумісним не тільки з можливістю розвитку, а й з феноменологічною нормальністю людини, цілком переконливе твердження П. Козловські про те, що "епоха постмодерну являє собою час, який залишається людям, аби стати гідними смерті" [8, с. 34].

Тим гостріше актуалізується питання про шляхи та логіку подолання цієї негативності замкненості "Логосу" історії у минулому змісті її основи. А логіку взаємотрансформацій окремих суспільних форм історії в єдину історичну основу можна розуміти через кардинальну зміну підходу до розуміння *категорійних меж* всесвітньої історії, як і впливу їх змін на трансформації у світовій культурі. Адекватний підхід до виведення таких меж виключає можливість ототожнення сучасної історії з географічним простором тієї чи іншої "частини людства" або з культурною "ойкуменою" того чи іншого соціуму. Історія, центр якої вже всюди, а кожна точка окружності перестає бути периферією, не може знайти свою конкретність у провінційності історичної свідомості. Більше того, в силу власного глобального характеру сучасні протиріччя саме "у провінціях" виявляються найбільш жорстко й напружено.

У діалектико-метафізичній одночасності історії вже відсутня послідовність подій у їх "лінійному" значенні. Так звана "однополярність" полягає в тому, що її фіктивністю ретушується не збагнена поки що категоріально форма перекрученої одномірності сучасного світу. У політико-культурному відношенні цієї одномірності всі події виступають подіями одного порядку, але історія не володіє вже параметрами лінійного ряду. Має місце не "однополярність", а "загнаний" у простір формально єдиної основи різнокатегорійність історичного часу. У даному випадку проблематичність окультурення історії обумовлюється парадоксом прогресії універсалізації її простору (який, незважаючи на багатомірність системних протистоянь, вимушений концентруватися в єдину систему різних спільнот), і регресії культурного часу, оскільки вимушене переплетіння різних культурних мір відбувається як процес, в якому більш розвинена культура поступається менш розвиненій. Російський дослідник Ю. Каграманов якимось відзначив, що "одна з найбільших хитрощів (історичного розуму – *М.Ш.*) полягає в тому, що поглиблення та розширення демократичного процесу збіглося із занепадом культури. І не просто збіглося, але якимось чином виявилось з ним пов'язаним" [9, с. 179]. У першу чергу, це стосується підміни категорійних універсалій культури чуттєво споживацькими ерзацами. Тому відбувається культурна регресія історичного часу. У хибно представленій реальності така штучна трансформація логіки історії використовується для її підміни суб'єктивістськими конструкціями про неї.

Разом із тим, коли діахроніка становлення універсальї культури вже завершена, а синхроніка не стає "єдністю різноманітного" індивідуального життя, така форма історичних взаємотрансформацій не тільки не пробивається до самовизначення в фігурах логіки, а й обумовлює перетворені обертання "початку" й "кінця" (так зухвало обіграного різними варіаціями про "кінець історії"), логічного й історичного, абстрактного й конкретного. За відсутністю позитивного зняття минулого часу, теперішній час не може не породжувати нескінчені деформації самого себе. Деформованим часом (як відсутності культурних визначень історичного розвитку) простір історії позбавляється "зовнішніх меж" у їх класичному значенні. Деактуалізація поняття "зовнішня межа" для сучасної історії обумовлюється тим, що критерій суспільного розвитку у вигляді розвитку продуктивних сил уже не функціонує у його класичному навантаженні. Але простір сучасної історії може набувати міру індивідуально-космічного часу там і тоді, де і коли він з'являється як збіг індивідуального та історичного за характером тотальності. Незважаючи на його абсолютну необхідність, такий збіг сьогодні є недосяжним.

Виявлення культурних границь основи сучасності вимагає виявлення того, наскільки логічний "фактор" може стати суб'єктивістською передумовою розмивання основи у статусі субстанційної форми та принципу історичної самосвідомості. Що складається єдина соціально-економічна й політична спільність, названа умовними термінами "мондіалізація" або "глобалізація", історики й аналітики почали говорити вже на зламі 70–80-х років. Але в чому полягає природа останньої, якщо не зводити її тільки до кардинальних зрушень світової політичної економії? У чому полягає "осьовий поворот" "мондіалізації", і чи володіє вона взагалі таким?

Своєрідність глобалізації як синтезу сучасної (них) цивілізації (їй) обумовлює зміну міри простору й часу культури. При різномірному економічному й соціокультурному просторі, перехідна часова одномірність сучасних цивілізацій породжує особливе співвідношення логіки історії й історії логіки, *коли в найбільш загальних визначеннях одночасно відсутнє як позитивне зняття попереднього становлення, так і його подальший розвиток*. Але це співвідношення є й опосередкуванням (причому таким, що зміна процесу в змісті взаємоперетворень суб'єкту й предикату висвічує і траєкторію субстанціального руху історії, і форми наявного буття, за якими цей вектор емпірично не сприймається), і опосередкуючим, але не має "виходу" ні в тому, ні в іншому значенні перехідності. Таке співвідношення не має чітких логічних структур, у яких визначеність історії могла б категоріально виразити й досягнути себе одиничністю у статусі єдиної світової основи. Адже якщо в класичному часі сходження розвитку до однієї (ідеальної) форми культури припускало абстрагування всього історичного процесу в поступальній "лінії" становлення однієї (західноєвропейської) цивілізації, то в завершенні становлення повинно відбуватися протилежне – ідеальна ("уніфікована" –

К. Нойка) форма цивілізації повинна бути розпредметненою в іманентності сходження "малих цивілізацій" до єдиної міри культури у тотожності її ідеально-теоретичної та матеріально-практичної конкретності.

Якщо ж ідеться про реальне упредметнення універсальної належності, то одночасність такого "початку" різних цивілізацій протягом переходу у всесвітню основу єдиної цивілізації є аморфною, з'являючись поліфонією часу і простору життя. Тут укорінена причина складності, а практично (в силу неадекватності сучасної історичної практики історичній необхідності) неможливості виявити культурну міру простору й часу історії за класичним типом. "Вертикальна", матеріально-ідеальна діахроніка історії з її неочевидністю зв'язків "усіх світів" також з'являється завершеною. Специфіку таких зв'язків для цього періоду Б. Поршнев виявляє в такому розходженні: "для давньої й середньовічної історії характерний ланцюговий зв'язок, тобто безпосередня взаємозалежність історії однієї країни лише з деякими сусідніми, котрі, у свою чергу, взаємозалежні з іншими. Тим самим всесвітній характер людства ніким зокрема не міг спостерігатися і усвідомлюватися" [10, с. 226]. У діахроніці становлення була теоретично "очевидною" лише логіка духу. Були очевидні персоналізовані стрибки цієї логіки. І якщо простір історії з'являвся всезагальністю винятково як простір ідеального, то і реальне вираження простору всесвітності з'являлося "не інакше, як сума історій – країн, народів, цивілізацій" ... "Всесвітні історії", видані й у нашій країні, і за кордоном, щоразу являють собою не історію, а безліч історій, які то переплітаються між собою, то тягнуться паралельно одна однієї" [10, с. 225].

Разом із тим, синхроніка сучасної історії не є байдужою до власних диференціювань. Незважаючи на різнорівневість складових частин, вона природно вміщає в собі логічно неформлені на рівні всезагальності цивілізації. Фундаментальною причиною такої можливості є феномен перетворення "малих" цивілізацій у життєво важливі "органи" природного (економічного) і штучного (культурного) "організму" пануючого "цивілізованого" світу. Звідси тягнеться регресивність історії та людини в ній, як і негативне навантаження синтезу культури в її сучасних відчужених трансформаціях.

У контексті такої суперечливості історії культурна аморфність сучасності не тільки не спроможна розпредметити квінтесенцію класичного становлення, а й не підлягає логічному визначенню. Тому синхронність сучасності втрачає діалектику основи і трансформується на парадокси розірваних опосередкувань розсудку. Звідси негативна умовність сьогодення, його іррефлексивність, котра породжує феноменологічну інверсацію історичної реальності. Залежно від типу культур з їхніми можливостями відображення, вона виявляє й інтерпретує себе по-різному. У західній культурі – споживчою замкненістю індивіду у просторі "існування" й у власній функціональності. Це замкнення в усе-

редненому "здоровому глузді", котре стає нестерпним для свідомості й перетворюється на основу перемоги руйнівної негативності політико-економічних засад відчужених інтересів сучасної людини та історії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Форрестер Дж.* Мировая динамика / Дж. Форрестер. — М. : СПб. : Terra fantastica, 2003. — 379 с.
2. *Валлерстайн И.* Америка и мир: вчера, сегодня и завтра / И. Валлерстайн // Свободная мысль. — 1986. — № 2, 4.
3. *Неретина С.* Время культуры / С. Неретина, А. Огурцов. — СПб. : РХГИ, 2000. — 344 с.
4. *Гегель Г. В. Ф.* Энциклопедия философских наук / Г. В. Ф. Гегель. — М. : Мысль, 1977. — Т. 3.
5. *Noica C.* Scrisori despre logica lui Hermes / C. Noica. — Бус. : Cartea rom-ca, 1986. — 230 p.
6. *Печерский М.* Сто лет спустя, за тридевять земель // Век XX и мир. — 1996. — № 3. — С. 22–38.
7. *Хенopol A. D.* Teoria istoriei / A. D. Xenopol. — Бус. : Edit. Fundat.cult. romane. — 1998. — 366 p.
8. *Козловски П.* Культура постмодерна / П. Козловски. — М. : Республика, 1997. — 235 с.
9. *Каграманов Ю.* Демократия и культура / Ю. Каграманов // Новый мир. — 1997. — № 1. — С.168-199.
10. *Поршнев Б. В.* Социальная психология и история / Б. В. Поршнев. — М. : Наука, 1979. — 232 с.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2012.

Шкєпу М. *Инверсации семантики и семантика инверсаций в "Логосе" современной истории.* Рассматривается проблема сущего и должного в диалектике и метафизике трансформаций основы истории в ее классических, неклассических и современных измерениях. Обоснованы основания разрешения противоречий абстрактной всеобщности идеального и отчужденного материального способа производства современной истории в аспекте творчества основания совпадения меры человека и меры истории.

Ключевые слова: основание, становление, "линейное время", классическая история, дуализм сущности, монизм основания действительной истории.

Shkєpu M. *Inversion of semantics and semantics of inversion in the "Logos" of modern history.* The problem of real and proper in dialectics and metaphysics, transformations of history basis in its classical, non-classical and contemporary dimensions have been considered. Principles of resolving contradictions of abstract universality and alienated material mode of creation of modern history in terms of the creation of foundations of possible coincidence of measure of human and measure of history have been justified.

Key words: basis, formation, "linear time", classical history, nature dualism, monism of actual history basis.