



# ЖУРНАЛ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Видання Тернопільського національного економічного університету

*Валерій ГЕЄЦЬ*

МОДЕРНІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ  
«СУСПІЛЬСТВО – ДЕРЖАВА – ЕКОНОМІКА»

*Ірина МАРКОВИЧ*

ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:  
ТЕОРЕТИКО-ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ

*Анатолій АСАУЛ, Сергій ІВАНОВ*

СТРУКТУРА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У РАМКАХ ЕТАПІВ  
ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО ЦИКЛУ

*Бартош ГОДЗІШЕВСКИ, Міхал КРУШКА*

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ПОЛЬЩІ ТА ЇЇ СТАБІЛЬНІСТЬ  
У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

*Ольга БУРМАТОВА, Тетяна СУМСЬКА*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ  
ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОСІЇ

*Ірина ГРИНЮК*

ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

*Анджей РАШКОВСКИ*

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ У ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ  
ТА ЗМІЦНЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ

*Ольга ЖАБИНЕЦЬ*

РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ  
ЗА УЧАСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ:  
СТАН, ДОСВІД, ПЕРСПЕКТИВИ

Том 13 (№ 2)

Червень 2014



# ЖУРНАЛ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

ISSN 1684-906X

Журнал  
входить до переліку  
фахових видань  
Вищої атестаційної комісії  
у галузі економічних наук  
(Постанова Президії ВАК України  
№ 1-05/2 від 10.03.2010 р.)

Том 13 (№ 2). Червень 2014

Видання Тернопільського національного економічного університету

Ректор – Андрій Крисоватий

Рекомендовано  
до друку вченою радою ТНЕУ  
(протокол № 9 від 20 червня 2014 р.)

## *Економічна теорія*

**111** Валерій ГЕЄЦЬ  
МОДЕРНІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ «СУСПІЛЬСТВО – ДЕРЖАВА – ЕКОНОМІКА»

**125** Ірина МАРКОВИЧ  
ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:  
ТЕОРЕТИКО-ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ

## *Європейська економіка*

**141** Анатолій АСАУЛ, Сергій ІВАНОВ  
СТРУКТУРА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У РАМКАХ ЕТАПІВ  
ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО ЦИКЛУ

## *Ринок фінансово-банківських послуг*

**151** Бартош ГОДЗІШЕВСЬКІ, Міхал КРУШКА  
БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ПОЛЬЩІ ТА ЇЇ СТАБІЛЬНІСТЬ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

**170** Ольга БУРМАТОВА, Тетяна СУМСЬКА  
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В РОСІЇ

**184** Ірина ГРИНЮК  
ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

## *Регіоналізація*

**193** Анджей РАШКОВСЬКІ  
ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ У ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ ТА ЗМІЦНЕННЯ  
ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ

**205** Ольга ЖАБИНЕЦЬ  
РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ ЗА УЧАСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ:  
СТАН, ДОСВІД, ПЕРСПЕКТИВИ

**Адреса:** 46000 Тернопіль, бульвар Т. Шевченка, 9  
Тернопільський національний економічний університет  
**Тел.:** (0352) 43-52-39  
**E-mail:** jee.tneu09@gmail.com  
**Web-сторінка:** <http://jee.te.ua/ua>

Журнал розповсюджується за передплатою, поштою, в роздрібній торгівлі та електронною поштою.



**Економічна теорія**

Валерій ГЕЄЦЬ

**МОДЕРНІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ  
«СУСПІЛЬСТВО – ДЕРЖАВА – ЕКОНОМІКА»**

**Резюме**

Проаналізовано спільне і суперечливе в суспільстві, державі та економіці на шляху модернізаційних перетворень і, відповідно до цього, визначено роль особистісно-людського фактора в їх трансформації. Розкрито вплив глобалізації на розвиток країни у взаємодії світового і національного. Обґрунтовано роль держави в єдності суспільного й особистісного, її здатність до організації та реалізації процесу використання ресурсів і накопичення знань у поєднанні моралі та розуму, у чому не можна обійтися без ефективного державного й суспільного контролю за процесами модернізації. Проаналізовано настрій населення щодо окремих складових суспільного устрою України.

**Ключові слова**

Модернізаційні перетворення, національні держави, постмодернізаційна модель, суспільна свідомість, знання, розум, моральність, людський капітал, соціальна держава, ступінь державної присутності, державний і суспільний контроль.

---

© Валерій Геєць, 2014.

Геєць Валерій, докт. екон. наук, професор, академік НАН України, Інститут економіки та прогнозування НАН України.

Класифікація за JEL: A13, P20.

## **Частина 1.**

### **Зауваження щодо методології модернізаційних перетворень**

Модернізація як феноменальний процес перетворень у суспільстві, державі та економіці за своєю етимологією бере початок, як відомо, з терміна «модерн», котрий означає «сучасний», а за своїм головним та дієвим значенням тотожний осучасненню цих перетворень. Формування нинішнього стану суспільства, відповідно до бачення батьків-засновників теорії модернізації, серед яких У. Ростоу і Ш. Ейзенштадт, характеризується сходженням від його традиційного устрою до сучасного – з капіталістичною системою господарювання на тлі значної соціальної диференціації суспільства через кричущу й дедалі більшу нерівність у розподілі багатства, формування високого ступеня комунікативності, засадничий і безперервний характер розвитку науки та освіти, що за рахунок технологічних і соціальних інновацій в усіх сферах суспільної, державної та економічної життєдіяльності водночас дають змогу долати природно наявну в багатьох країнах традиційність за одночасного, хоч і не завжди успішного, прагнення до збереження й розвитку культурних відмінностей. Тим самим забезпечується історично безперервний процес модернізації суспільних трансформацій від до-сучасності до пост-сучасності, основні риси якої для нашого часу обґрунтовані І. Валлерстайном.

У класичному уявленні теорії модернізації модернізаційні перетворення в економіці за змістом відповідають діяльності господарської системи, що ґрунтується на домінанті капіталістичних форм господарювання, котрі перемогли в глобальному вимірі як найефективніші в довгостроковому відношенні. Засадничою рисою останніх є ринкові стосунки, що також набули глобального характеру й переважно охопили не лише економіку і фінанси, а й часті соціальну сферу. Водночас присутні процеси формування глобальних регіональних об'єднань держав за обмеження повноважень національної держави на тлі посилення трансконтинентального впливу корпорацій з ухилом на зниження рівня конкуренції, а також збільшення їхнього впливу на політику урядів національних держав. І якщо регіональні об'єднання обмежують владу національних держав, по-перше, то, по-друге, владу національних урядів обмежує трансконтиненталізація. При цьому владні повноваження

національних держав у сучасному суспільстві та економіці обмежені. І потретьє – шляхом підвищення міри комунікативності в суспільній та економічній життєдіяльності через формування широкої суспільної аудиторії громадян, які беруть участь у функціонуванні глобальних мереж, що дають змогу генерувати інформацію й обмінюватися нею і розширювати можливості безпосередньої та опосередкованої мобільності населення, що принципово змінює модернізаційні проекти в сучасному суспільстві, державі та економіці, перетворюючи їхній зміст у зв'язку з тим, що традиційні культурні та поведінкові ціннісні орієнтації підпадають під активніший і агресивніший екзогенний вплив порівняно з ендегенною природою традиційних цінностей. Наявні механізми їхньої традиційної передачі, у свою чергу, руйнуються тими самими глобальними мережами внаслідок «...часом навіть патологічного зміщення реального та віртуального світів у свідомості людини, яка потрапила в мережеву залежність. Психіатри всього світу усвідомлюють цю насправді глобальну незримую небезпеку «м'якої» розумової та соціальної деградації сотень мільйонів людей, своїми наслідками пов'язаної з руйнуванням мозку, яку можна порівняти з наркологічною залежністю...»<sup>1</sup>

На тлі таких трансформацій, реалізуючи під впливом електронних винаходів постмодернізаційну модель розвитку суспільства постіндустріального характеру, «в епоху глобального переходу до нової цивілізації (що характеризується в тому числі й появою синтезованих форм органічного життя з допоки не зрозумілими наслідками для їхніх природних форм. – В. Г.) дуже важливо не розгубити інтелектуальний і психічний потенціал, накопичений мільйонами років біологічної еволюції й тисячоліттями історії людства. Він дуже знадобиться в умовах масштабності та слабкої передбачуваності прийдешніх змін...»<sup>2</sup>, які – за будь-якої їхньої назви – за своєю суттю будуть схожі на процеси осучаснення життя, і суспільства, і держави, й економіки, тобто, іншими словами, в черговий раз модернізуватися.

Нині сучасне суспільство на шляху модернізації виявляється таким, що не керує ринком і корпораціями, оскільки «...у ринковій економіці організації, що становлять певний інтерес, діють рентопошуковими методами, тобто отримуючи вигоду для своїх членів із суспільства загалом, нічого не пропонуючи натомість... Від такої поведінки вони утримуватимуться лише в тому разі, якщо в цьому суспільстві членство в них настільки поширене..., що вони змушені брати на себе будь-які негативні екстерналії власних дій»<sup>3</sup>. К. Крауч звертає увагу на те, що успіх у боротьбі за утримання від одержання додаткового прибутку за рахунок порушення інтересів суспільства забезпечувався державою, на території якої функціонували ті чи інші організації. У сучасному

<sup>1</sup> Андреев И., Назарова Л. Электронная западня. Реальные рисунки виртуального мира // Свободная мысль. – 2014. – № 1. – С. 121.

<sup>2</sup> Там само. – С. 126.

<sup>3</sup> Колин Крауч. Странная не-смерть неолиберализма. – М. : Изд. дом «Дело», 2012. – С. 194.

транснаціоналізованому світі «...та роль, яку велетенські фірми здатні (і це справді так. – В. Г.) відігравати в глобальній економіці, робить їх надзвичайно потужними лобі, що загрожує рівновазі одночасно демократії й плюралізму»<sup>4</sup>. Особливо це проявляється в бідних країнах зі слабкими державами, що дуже часто не відбулися, бо «...представники сучасних ТНК перебувають не в лобі, ...вони ...сидять усередині того приміщення, де ці рішення приймаються. Вони визначають стандарти, встановлюють приватні регульовальні системи, працюють консультантами урядів, а їхні співробітники навіть обіймають пости заступників міністрів»<sup>5</sup>. Останнє слугує прикладом того, як корпоративізм установлює контроль над державою, деморалізуючи її, а суспільство при цьому, погоджуючись із демократичним обранням влади, водночас потрапляє під управління корпоративно організованих ринків, які, по суті, займаються політичною діяльністю, що є одним із серйозних провалів ринку і держави одночасно. І за рахунок цього сенс модернізації переформатується в напрямі, коли поведінка людини в суспільстві споживання суперечить її позитивним змінам. При цьому найбільш важливо, що задоволення суспільних потреб як таких, котрі не мають індивідуалізованого наповнення, здійснюється в другу чергу. А це – одна з найважливіших умов одночасного забезпечення модернізації суспільства й економіки, бо від рівня їхнього задоволення залежить стан справ і в суспільстві, і в державі, і в економіці, оскільки, відповідно до Ф. Бастіа, втрачаються так звані «здібності колективного вдосконалення». Стосовно цього Ф. Бастіа зазначав, що «якби союз усіх індивідуальних вдосконалень, особливо в людей, які вміють передавати свої надбання в знаннях, досвіді іншим людям, не гарантував здатності колективного вдосконалення, то довелось б відмовитися від усякої філософії, від усякої науки про мораль і політику. Людина вдосконалюється завдяки своєму розуму, своїй здатності переходити від помилки, цієї матерії зла, до істини, цієї скарбівни добра»<sup>6</sup>. І все це, на думку Ф. Бастіа, здійснюється завдяки науці й досвіду.

Дуже часто вважається, що держава як інститут загалом або як сукупність інституалізованих норм і організацій зрештою є втіленням сили волі, тоді як така властивість держави, як «ученість», – результат екзогенних форм її запозичень від людей, які виступають утримувачами й носіями розуму, що має здатність накопичуватися у свідомості і людей, і суспільства загалом, тим самим формуючи суспільну свідомість.

Таким чином, реалізується процес індивідуального самовдосконалення і саморозвитку, який відбувається тому, що «людина спочатку переходить у своїй свідомості від помилки до істини, а потім у своїй поведінці від зла до добра завдяки науці й досвіду, завдяки відкриттю невідомих їй раніше ефек-

<sup>4</sup> Колин Крауч. Странная не-смерть неолиберализма. – М. : Изд. дом «Дело», 2012. – С. 198.

<sup>5</sup> Там само. – С. 198.

<sup>6</sup> Бастиа Ф. Экономические гармонии. – М. : Эксмо, 2007. – С. 415.

тів у тих або інших феноменах і в її власних діях»<sup>7</sup>. Власне, з цим твердженням важко не погодитися, адже зло будь-якого рівня, що породжує протистояння, війни та жертви, врешті-решт закінчується миром, у процесі формування й укладення якого усвідомлюються помилки минулого й відбувається пошук істини, що дає змогу здійснювати процес накопичення добра. Таким чином здійснюється процес поєднання добродійності й розуму, і не лише завдяки самовдосконаленню, а й завдяки державі. «Зростання держави загального добробуту зумовило те, що деякі професійні послуги – переважно у сфері освіти та охорони здоров'я – були перенесені в державний сектор, де стали доступними для більшості населення, і приєдналися до різних державних служб»<sup>8</sup>. Тим самим, завдяки державі та її здатності до організації й реалізації процесу накопичення знань, капітал із діалектичного заперечення як інструмент примусу та експлуатації праці перетворюється на людський капітал, який у багатьох країнах за масштабами має значно вищу накопичену вартість, ніж фізичний, котрий до того ж через кризи має здатність втратити свою ціну і в часі, і в просторі.

У процесі накопичення людського капіталу на індивідуальній основі цілком виправдане існування положення, коли, згідно з Шіллером, індивід може мати схильність до розсудливої поведінки та є її носієм, але в разі його потрапляння в натовп така поведінка перетворює індивіда на дурня, не здатного поводитися розсудливо. Можна стверджувати, що для того, аби уникнути останнього, суспільство й держава повинні ґрунтуватись у своїй модернізації на інтересах носія – окремої людини, яка живе в цьому суспільстві та функціонує в цій державі. Тим самим досягається органічна єдність суспільного та особистого інтересу, оскільки, зважаючи на твердження П. Флоренського, «якщо розум не причетний буттю, то і буття не причетне розуму, тобто алогічне. Тоді неминучий ілюзійнізм і всілякий нігілізм, що закінчується немічним і жалюгідним скептицизмом. Єдиний вихід із цього болота відносності та умовності – визнання розуму причетним буттю і буття причетним розумності»<sup>9</sup>. При цьому, «що б ми не думали про людський розум, але для нас заздалегідь є можливість стверджувати, що він – орган людини, його жива діяльність, його реальна сила»<sup>10</sup>. І завдяки розуму пізнання є «живим моральним спілкуванням осіб, з яких кожна для кожної слугує і об'єктом, і суб'єктом. У власному сенсі пізнавана лише особа і лише особою. Іншими словами, істотне пізнання, що розуміють як акт суб'єкта, який пізнає, й істотна істина, котру розуміють як пізнаваний реальний об'єкт, – обоє вони – одне й те ж реальне, хоча і розрізняються в абстрактному розумі»<sup>11</sup>.

<sup>7</sup> Бастіа Ф. Экономические гармонии. – М. : Эксмо, 2007. – С. 415.

<sup>8</sup> Колин Крауч. Странная не-смерть неолібериализма. – С. 134.

<sup>9</sup> Флоренский П. А. Столп и утверждение истины. – М. : Ред. Golden-Ship.ru, 2013. – С. 38–39.

<sup>10</sup> Там само. – С. 39.

<sup>11</sup> Там само. – С. 39.

З огляду на наведені вище твердження, здійснення суб'єктом, який пізнає, акту пізнання на основі природного володіння своїм розумом, є його пізнавальна діяльність, що є реальною силою, тотожною продуктивній силі праці людини, бо, як уже зазначалося, «розум причетний до буття і буття причетне до розумності». Внаслідок такого взаємозв'язку в суспільстві формується суспільна свідомість, що, у свою чергу, розвивається під впливом пізнавальної діяльності людей, які живуть у суспільстві, що є частиною природи і сформувало держави, котрі виражають інтереси всього народу шляхом реалізації його політичної волі. У цьому разі державі властиві мораль, ученість і розум, бо останній, як зазначалося вище, причетний до буття і буття причетне до розумності не лише як орган людини, а й через її живу діяльність. Насправді такий взаємозв'язок дуже реалістичний, бо держава, як правило, виражає волю та інтереси панівного класу. У цьому контексті важливо розглянути, – зберігаючи методичний підхід, а також враховуючи, що, окрім суспільства й держави, є третій за важливістю феномен, такий як економіка, що разом із суспільством і державою перебуває у феноменологічній взаємодії та розвитку<sup>12</sup>, – проблему розуму, вченості й, відповідно, моральності держави в контексті співвідношення сил і дії капіталу (ринку), держави і знання, котре є результатом пізнання на основі реалізації діяльності розуму людини внаслідок її живої діяльності. Процес возз'єднання всіх трьох суб'єктів, про які йшлося вище, зокрема, капіталу, держави і знання як продукту діяльності людського розуму, тобто креативного характеру праці, відбувається в несуперечливій взаємодії, якщо має місце перетворення креативних здібностей людини, у тому числі пізнавальних, таких, що відтворюються в нових знаннях із засобів збільшення прибутку в економіці, на капітальну мету діалектичного самозаперечення капіталу і перетворення його на соціальний, людський капітал, що припускає розвиток людини і її креативних здібностей до живої діяльності, внаслідок чого підвищується реальна продуктивна сила праці.

Знання як продуктивна сила праці накопичуються людством, а найефективніше концентруються для розвитку як суспільства, так і економіки – через їхню неорганізованість і спонтанність, – згідно з позицією Ф. Хайєка, ринковими силами, що конкурують між собою. Водночас Ф. Хайєк вважає, що як суспільна діяльність, так і економічна взаємодія ринкових сил не виключають «розумового» начала взаємодії тих же ринкових суб'єктів<sup>13</sup>, проте сам Ф. Хайєк завжди залишався на юнівських позиціях другорядності розуму<sup>14</sup>, що давало йому змогу заперечувати «розумове» джерело взаємодії з усіма наслідками для формування управлінської парадигми, насамперед в економіці, котрі звідси впливають. Помилковість позиції стосовно обмеженості

<sup>12</sup> Гець В. М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития. – Изд. 2, доп. и переработ. – М. : Экономика, 2014. – 631 с.

<sup>13</sup> См.: Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М. : Catallaxy, 1992. – С. 18.

<sup>14</sup> Юм Д. Исследование о человеческом разумении. – М. : Прогресс, 1995. – 75 с.



творчої сили розуму було доведено ще наприкінці XIX ст. У. Джеймсоном у роботі, присвяченій науковим основам психології<sup>15</sup>.

У контексті філософії Ф. Хайєка йдеться про управлінський аспект використання ресурсу знань для модернізації винятково в межах ринку і ринкових стосунків. Ресурс знань, як відомо, має багатовимірне значення, у тому числі й таке, що знання – це і сила, і водночас влада, котра може бути як демократичною, так і авторитарною, і кожна з них може своєрідно і використовувати знання, і впливати на їхнє формування як ресурсу розвитку, котрий неможливо реалізувати, перебуваючи в рамках трактування сили розуму Юмом, розуму, що здатний лише сполучати, переміщувати, збільшувати чи зменшувати матеріал. Проте в управлінському контексті здійснення модернізації Дж. Мілль – не менш відомий авторитет стосовно обґрунтування домінуючої ролі як демократії, так і ринкових сил, котрі ґрунтуються на індивідуалізації діяльності учасників ринку, – брав до уваги те, що «...першим елементом хорошого управління є моральність і розум людей, які становлять суспільство, найбільш важлива справа, де повинна виявитися видатна майстерність, котрою може володіти будь-яка форма правління, – ця співпраця в розвитку моральності й розуму самих людей»<sup>16</sup>. Тим самим Дж. Мілль, не відкидаючи ефективної дії ринкових сил, а підтримуючи їх і не будучи апологетом соціалістичного облаштування системи управління, проти якої виступав Ф. Хайєк, не став, подібно до останнього, виступати лише за ту її ефективну форму, що визначається ринковими силами, а схилився до тієї, де її началом виступає розумова діяльність людей та їхні моральні стосунки, на противагу егоїстичній поведінці, що ґрунтується на індивідуально організованій співпраці, котра, як добре відомо, в умовах ринку має як раціональний, так і ірраціональний виміри. При цьому в умовах кризи, що є звичайним явищем в умовах ринку, ірраціональність поведінки суб'єктів ринку різко зростає, що приводить до підвищення ролі держави. Особливо це важливо, якщо врахувати, що держава А. Сміта – результат суспільної домовленості, а тому вона покликана стояти на варті суспільної моралі, для чого має сприяти і в реальності багато в чому сприяє розвитку науки, освіти й культури.

Як бачимо, і основоположники ліберальної демократії розглядають знання як категорію змістовного характеру, від рівня їхнього накопичення і оволодіння ними в суспільстві залежить збільшення можливостей продуктивної сили праці людини, незалежно від наявних форм правління, якщо для них характерна моральність (на що вказує Дж. Мілль), а не лише ринковий егоїзм, котрий реалізується в тому числі й ірраціональним шляхом. Таким чином, якщо, згідно з Ф. Хайєком, у діяльності людей на перший план виходить розумова взаємодія, найбільш ефективна завдяки ринковим силам, то, відповідно до Дж. Мілля, першим елементом хорошого управління є співпра-

<sup>15</sup> Джеймсон У. Научные основы психологии. – Минск : Харвест, 2008. – С. 387.

<sup>16</sup> Mill J. S. Consideration on Representative Government. – London : Parker, Son, and Bourn, 1861. – P. 12.

ця розуму людей в органічному поєднанні з їхньою моральністю. У результаті одночасне поєднання і вияв у формі правління як моралі, так і розуму людей у сьогоднішньому трактуванні можливі за умови «обізнаності» тієї форми управління, що домінує в тому чи іншому випадку.

У результаті, з викладеного випливає, що коли для Ф. Хайєка ключову роль у здійсненні управлінських дій відіграють ринкові сили, то для Дж. Мілля ефективно може використовуватися будь-яка форма правління, де має місце співпраця на засадах моралі й розуму, що має бути притаманним будь-якій формі правління, де вони присутні і тим самим формують її етикоцентристські засади, котрі, на жаль, не отримали належного розвитку в реальній практиці, де стали домінувати егоїстично організовані стосунки, що дуже часто породжують найрізноманітніші кризи, і остання глобальна криза системного характеру слугує доказом цього. Останнє твердження, на наш погляд, є виразнішим і ефективнішим з позиції результативності, оскільки ринкові сили в їхньому домінуючому використанні в сучасних умовах доволі часто доведені до абсурду, тобто ірраціональності, тому «капітал здобувається шляхом заміщення і знищення реальної економіки ...збагачення призводить до збоїв фінансової системи реального сектора економіки, що у свою чергу призводить до великого нагромадження власності ...оскільки основні політичні заходи у сфері економіки (читай також: у сфері управління нею, про що йшлося вище. – В. Г.) справді підтримують цей процес»<sup>17</sup>. Це означає, що саме форми правління насамперед мають бути властиві співіснування та співпраця на основі моралі й розуму людей, котрі, власне, й зайняті діяльністю стосовно здійснення управлінських дій у тій їхній формі, яка відіграє домінуючу роль і повинна стати вибором завдяки власне розумовій діяльності людей, об'єднаних у суспільство внаслідок виділення з природного середовища, і об'єднаних в інститут держави в результаті свідомого вибору і на основі знань, якими вони володіють. Тобто, якщо йдеться про модернізацію держави, то і їй передусім має бути властива «вченість», зважаючи на яку, мораль і розум поєднуються в людях, котрі реалізують владні повноваження. Водночас державі як такій ученість не властива, бо це не її парафія, а її парафія – воля і влада, і вченість вона живиться не з себе, а ззовні. Тому «вченість» держава не забезпечує сама собою шляхом поєднання моралі й розуму. Цей процес має інший характер через те, що моральність як така пов'язана з чуттєво свідомим і невербально-генетичним шаром людської психіки, а отже, із системою неформальних інститутів, а мораль – із вербально-теоретичним шаром і, відповідно, з доктринальними інститутами. Очевидно, одним з найважливіших напрямів модернізації держави є саме адекватна формалізація неформальних інститутів, тобто приведення державного законодавства, права, моралі у відповідність до базових моральних імперативів суспільства, а також підпорядкування моралі «верхів» моральним нормам більшості грома-

<sup>17</sup> Дериwативы уничтожают реальную экономику [Електронний ресурс] / Mixednews. – 14.11.2013. – Режим доступу : <<http://mixednews.ru/archives/44097>>.

дян. Власне в цьому контексті важливо зважати на те, що відповідальність за моральність несе насамперед держава як інститут, що діє з позиції сили закону загалом і сили влади як такої, а також сили знань, і несе її як перед людьми, котрі зробили свій вибір на її користь, так і перед суб'єктами господарювання, оскільки саме економічна діяльність здійснюється в організаційно-правових нормах, інституційно зумовлених і соціально визнаних у кожний конкретний період відповідно до моральних імперативів суспільства, у яких утворено державу, що є дійсністю моральної ідеї, його моральним духом<sup>18</sup>. Держава, стоячи на варті суспільної моралі, сприяє активізації й безпосередньо бере участь у формуванні та підтримці розумової діяльності людей через науку та освіту. Таким шляхом вона забезпечує виконання функцій, завдяки яким існує її як економічна, так і суспільна інституційна зумовленість, у тому числі й у сфері забезпечення модернізації. Невипадково в цьому контексті незалежність від системи управління успішністю процесу природного пізнання розвитку сприймається на основі об'єднання чуттєвого (морального) і природного способів отримання знань про навколишній матеріальний і духовний світи, завдяки технологічним досягненням матеріального світу та соціальним інноваціям, котрі, як правило, об'єднуючись між собою, підвищують продуктивну силу праці.

Державна активність і обмеження свавілля держави, що представляє інтереси панівного класу, а на більш ранній стадії – абсолютної влади монарха або панівного класу, у тому числі й шляхом деспотизму, в усі часи є одним із найважливіших завдань. Невипадково саме з цієї причини моральна філософія А. Сміта<sup>19</sup>, яку Дж. Мілль, по суті, поглибив висновком про необхідність поєднання моралі й розуму для будь-якої системи управління разом із ринковим середовищем, зумовленим функціонально налагодженим порядком, є результатом насамперед державної діяльності, котра разом із тим спрямована і на забезпечення задоволення суспільних потреб, міра досягнення яких слугує мірилом у тому числі моральності й розуму будь-якої системи управління.

Спираючись на накопичені знання, індивід, з одного боку, вибудовує раціональну поведінку стосовно досягнення цілей, але не може і не повинен переступати моральну грань, за якою цільове спрямування до отримання вигоди й накопичення багатства максимізується, оскільки є «...можливість перемагати найсильніше прагнення себелюбства: могутніша сила, більш спонукальні мотиви діють у подібних випадках. Цією силою є розум, наша совість, наш власний спостерігач у нашій душі, людина всередині нас, великий суддя і поціновувач нашої поведінки»<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> Гегель Г. В. Ф. Философия права. – М. : Мысль, 1990. – 526 с.

<sup>19</sup> Смит А. Теория нравственных чувств. – М. : Республика, 1997. – 352 с.

<sup>20</sup> Там само. – С. 150.

Як бачимо, у А. Сміта розум лежить в основі твердження про поведінкові прояви індивіда в боротьбі з його егоїстичними виявами. У трактуванні А. Сміта розум – це результат ученості, що трансформується з «освіченого деспотизму» в «соціальне організоване ринкове господарство» на засадах свободи і демократії, де дійшло до визнання необхідності вирішення проблеми соціальної нерівності й надання суспільно значимих послуг і товарів, у тому числі й шляхом наявної користі від смітівської держави, що забезпечує чи сприяє розвитку науки й освіти. У результаті цього і суспільству, і державі, й індивідові очевидна користь від того, що знання виступає тим суспільним товаром, за пропозицію якого здебільшого відповідає держава, – якщо не повністю, то у взаємодії з приватними ініціативами й приватними витратами на освіту й науку. Історія знає величезну кількість прикладів, коли завдяки активності держави вдавалося досягти проривів у техніці й технології, а ринок зміг використати їх для отримання прибутку лише після закінчення доволі тривалого періоду часу. У цьому закладено глибокий зміст соціалізації (читай також – модернізації) сучасного суспільного та економічного життя як у державному, так і в індивідуальному сенсі, що є основою моралі та розуму людей на шляху до міллевського розуміння хорошого управління, де на певному етапі відіграв роль «освічений деспотизм», а в сучасних реаліях це «освічена держава», яка повинна вирішувати дилему сучасної соціалізації в усіх її проявах, оскільки «...у світі ...відбуваються епохальні зміни. Економічні моделі зростання, геополітична картина світу, соціальні домовленості, що пов'язують людей разом, і екосистема нашої планети – усі одночасно схильні до радикальних перетворень, які викликають тривогу і безладу в багатьох країнах світу ...зрештою, шлях до стійкого зростання потребує не лише нової політики, а й нового способу мислення»<sup>21</sup>, а це означає, що без міллевських моралі й розуму успішне майбутнє сумнівне, бо сучасний ринок у глобальному масштабі поглиблює першість, котра за своїми наслідками чинить «...далекосяжний вплив і руйнує демократію, надзвичайно нерівні суспільства мають вищий рівень алкогольної та наркотичної залежності, вищий рівень злочинності, низький рівень моральності, вищий рівень підліткової вагітності й нижчий рівень грамотності, ніж країни з меншою нерівністю»<sup>22</sup>.

Контекст сформульованого вище твердження про близькість соціалізації до модернізації може і має бути підданий сумніву стосовно того, чи будь-яка його соціалізація може бути поставлена в один ряд із модернізацією. Наприклад, чи можна вважати сталінську індустріалізацію одночасно й соціалізацією? Далі, якщо держава повинна модернізуватися відповідно до запитів населення, то як це узгоджується з тезою стосовно недостатності со-

<sup>21</sup> Шваб К. (основатель, исполнительный председатель Всемирного экономического форума). Мировая экономика в 2014 году: Мы вступаем в эпоху меньших ожиданий и больших неопределенностей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.project-syndicate.org/.../trends.../russian](http://www.project-syndicate.org/.../trends.../russian).

<sup>22</sup> Graham Peebles. Inequality and the Inevitable Collapse: [graham@thecreatetrust.org](mailto:graham@thecreatetrust.org).

ціального капіталу для здійснення модернізації? Прикладом цього слугує той факт, що соціалізація в сучасному трансформаційному суспільстві в процесі формування соціально орієнтованої ринкової економіки призвела до того, що суспільство понесло значні соціальні втрати, а ринкова трансформація, по суті, виявилася не лише соціально не орієнтованою чи хоча б нейтральною, але часто соціально агресивною моделлю ринку, де привласнення, прибуток і багатство нерідко досягали крайнощів, а отже, не випадково наявний процес навіть привласнення держави не лише шляхом примітивного розкрадання її ресурсів, а й придбання монопольного контролю як над більшою частиною ресурсів країни, так і над владними повноваженнями з метою примноження багатства і, як наслідок, страхітлива диференціація в рівні та способі життя населення, викликаючи його крайнє незадоволення, що свідчить про ірраціональність поведінки суб'єктів ринку в суспільстві, яке трансформується, із загрозливими наслідками для країни.

Водночас раціональна поведінка індивіда в умовах присутності соціальної держави повинна спиратися на закони, норми і традиції, а також звичаї, в основі формування яких лежить той самий розум, що є наслідком використання накопичених знань про минуле, сьогодення і навіть прогностичне майбутнє не лише стосовно отримання наукового знання про матеріальний світ, а й щодо можливої зміни онтологічної моделі в майбутньому, оскільки остання, ґрунтуючись «...на прагненні до мінімізації ризиків і абсолютизації недоторканості, на наших очах перетворюється на свою повну протилежність»<sup>23</sup>. Відповідно завдання полягає в тому, щоб заснувати формування «...нової соціальної онтології (що ґрунтується на соціальній протестній активності. – В. Г.), подивитися на неї відсторонено, як на мислимий концепт, а не як на непорушну ментальну реальність. Не варто боятися гуркоту подій, що насуюються, – про нього слід подумати»<sup>24</sup>. Якщо ж не замислитися (за допомогою розуму) над майбутньою онтологією, то можна припустити, що нас чекає відсутність такої держави взагалі або в окремих її сферах, де основними виступають норми, вироблені на основі традицій і звичаїв, а також досвіду попередніх поколінь, що є результатом того ж процесу накопичення знань, який сформував хороше управління в разі використання моралі й розуму, бо інакше воно переростає в різного роду деспотизм, що постійно змінює свій характер і навіть у лібералізованій формі може досягати унормованої експансії, котра реалізується через директиви, регламенти, норми тощо, обов'язкові до виконання, добре, коли не насильницьким шляхом. Останній в такому разі матиме сучасну форму, що може виявитися з будь-якого боку – особи чи групи людей, чи держави та її інститутів, у яких не відображено або слабо відображено звичаї, устої, звички і традиції, хоча вони і стійкіші до

<sup>23</sup> Сергеев К. В. «О чем невозможно говорить...»: феномен «невывсказуемых требований» и современные риски в современном обществе // Полис. – 2013. – № 4. – С. 42.

<sup>24</sup> Там само. – С. 42.

змін, оскільки сформувалися в природному середовищі існування на основі накопчених знань і досвіду.

Держава та її інститути, потрапляючи під вплив економічних угруповань, які збагачуються, привласнюючи суспільне, не мають тієї міри впливу на процес соціалізації, що відповідав би вимогам часу, а лише посилюють протестну активність і агресивність, котрі можуть зумовити зміну онтологічної моделі, про яку йшлося.

Механізми навчання, тобто передавання знання через суспільну систему підтримки традицій і шляхом як приватних, так і державних інститутів освіти, самовідтворюються. Тим самим людина соціалізується<sup>25</sup> в сучасному її розумінні завдяки розвитку системи інститутів та інституційних дій, традицій, звичок, звичаїв, законів. Усе це є результатом накопчення знання, яке постійно перетворюється з креативного в повсякденне, що й дає людині можливість соціалізуватися. Її ж поведінка набуває характеру модернізаційного процесу як в економічному, так і в суспільному плані, де держава може і повинна виявляти активність, демонструючи моральність у здійсненні своїх функцій, спираючись на знання, що визначають і розумову діяльність, зберігаючи та розвиваючи індивідуальні й суспільні національні відмінності. У свою чергу, це слугує запорукою національної ідентичності у світі, що безперечно глобалізується, на засадах передусім економізації більшості сфер людського буття і збереження національних соціальних традицій.

Стосовно ж держави, то моральність у діяльності людей і установ, які її представляють, пов'язана не лише із захистом прав і свобод людини, що важливо, а й іще з тим, що ліберально-демократична доктрина існування держави та організації діяльності економічних установ в умовах аморальності зрештою призводить до величезного розшарування серед людей. Це з одного боку. А а з іншого, як зазначає Вандана Шива, – економічне зростання, котрого нестримно бажають економісти, бізнесмени й політики, знищує життя<sup>26</sup>. І це, на думку професора М. Чоссудовського з Центру досліджень глобалізації в Монреалі, не завдяки розвитку реальної економіки, а завдяки офіційно оформленим злодійству, маніпуляціям і спекуляціям, що дають змогу незаконно збагачуватися багатим.

На шляху вирішення суперечності між бідністю та багатством, що відтворюється, у моменті моральності з боку держави має місце розвиток «соціальної держави», поняття якої, відповідно до Лоренцо фон Штейна (середина XIX ст.), пов'язане з ідеологією, згідно з котрою мають бути досягнуті рівність, свобода і піднесення знедолених до рівня багатих і сильних, оскільки відома аксіома про добросовісних індивідів та інституційних суб'єктів рин-

<sup>25</sup> Геєць В. М. Інститути соціалізації в Україні та країнах ЄС: тенденції розвитку та ключові відмінності // Український соціум. – 2011. – № 2. – С. 7–34; № 3. – С. 7–34.

<sup>26</sup> Vandana Shiva. How economic grows has become anti-life // The Gaurdian. – 2013. – 2 листопада.

ку має обмежену сферу застосування через стійкі схильності до отримання переваг для збільшення доходів і піднесення добробуту в умовах масової недосконалої конкуренції ринків та ірраціональності поведінки ринкових суб'єктів, особливо в сучасних умовах, коли процес транснаціоналізації знижує рівень конкуренції та сприяє розвитку монополізму. Індивідуалізація поведінки економічних суб'єктів у таких умовах призводить до руйнування взаємодії моральності й розуму, а в разі відмови від соціальної держави буде замінена постулатом про виживання не лише сильнішого, що часто залежить від природних здібностей і несе в собі потенціал моральності, а й ширшого, що припускає маніпулювання і пряму крадіжку і вже має глобальні ознаки негативного характеру, посилюючи соціальну протестну активність, котра зумовлює, як пише в раніше згадуваній статті К. Сергєєв, виникнення думки про необхідність позасудового покарання винних, що нині можна часто спостерігати. Разом усе це зумовило наявну кризу системного характеру, у боротьбі з якою не досягнуто великих успіхів, оскільки, на думку як М. Фабера, так і багатьох інших, глобальна економіка сьогодні гірша, ніж у 2008 р.<sup>27</sup> І, як сказала Крістін Лагард на форумі в Давосі 2014 р., про зростання світової економіки говорити ще рано. Не виключено, що початок стабільного і тривалого зростання відкладається на 30-ті роки XXI ст., коли почнуть масово використовуватися технології передусім шостого та сьомого технологічних укладів із поки що незрозумілими наслідками для сучасного соціуму, оскільки вони, за нинішніми оцінками, можуть породжувати чимало лих, які загрожують існуванню людини не лише незрозумілими наслідками і «досягненнями» у сфері соціальних технологій майбутнього, а й докорінними перетвореннями в психіці. До цих питань ми ще повернемося дещо пізніше. Не виключено також, що «Карл Маркс і був правий, стверджуючи, що в міру вирівнювання капіталізму кризи будуть дедалі більш руйнівними і що в останній вирішальній кризі станеться остаточний крах, наслідки якого будуть настільки катастрофічні, що підірвуть самі основи нашого капіталістичного суспільства»<sup>28</sup>. Це особливо виявилось в окремих країнах із ринками, що розвиваються, де економічні агенти взаємодіють у нерівноважній системі координат, тому населення часто не є поборником капіталізму і не підтримує його (див. табл. 1), хоча ідеологія трансформаційних перетворень у країнах колишнього соціалізму зважала на те, що капіталістична система господарювання – найкращий і «...одночасно передовий тип суспільного (економічного, соціального й одночасно політичного) розвитку і тип суспільства, що виступають для держав і народів іншої цивілізаційної приналежності як модель і зразок існування»<sup>29</sup> з тією не втіленою в життя мрією про досягнення рівня життя і характеру суспільних стосунків, властивих суспільству споживання розвинених країн

<sup>27</sup> Фабер М. Глобальная экономика сегодня хуже, чем в 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://smart-lab.ru/company/aforex/blog/150141.php>>.

<sup>28</sup> Фабер М. Маркс, возможно, был прав – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mixednews.ru/archives/44105>

<sup>29</sup> Гранин Ю. Меняем «бусы» на нефть // Свободная мысль. – 2014. – № 1. – С. 190.

світу, що одночасно формується під цим впливом. У реальності результат виявився далеким від бажаного. Але головне в тому, що, якими б успішними не були ринкові реформи в країнах із суспільствами, котрі трансформуються, досягнення рівня життя, адекватного розвиненим країнам, неможливе, бо природних ресурсів планети для цих цілей у глобальному вимірі сьогодні, і тим більше завтра, за нинішньої, та й завтрашньої, технологічної парадигми явно недостатньо.

*(Продовження в наступному номері журналу)*

Стаття надійшла до редакції 27 травня 2014 р.





Економічна теорія

Ірина МАРКОВИЧ

**ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА  
ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:  
ТЕОРЕТИКО-ЕМПІРИЧНЕ  
ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ**

**Резюме**

Проаналізовано чинні теоретичні та емпіричні підходи до поняття економічної свободи та її важливості в процесі еволюції держави. Розглянуто результати ідентифікації залежностей між показниками економічної свободи країн та окремими індикаторами їхнього економічного розвитку. Виявлено, що для більшості країн характерні прямі зв'язки між розширенням економічної свободи та зростанням добробуту населення.

**Ключові слова**

Економічна свобода, економічний розвиток, економічне зростання.

Класифікація за JEL: F63.

---

© Ірина Маркович, 2014.

Маркович Ірина, канд. екон. наук, Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя, Україна.

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями.** З огляду на сучасний динамізм змін конфігурацій екзогенних факторів розвитку національних господарств, неоднозначність їхнього впливу на окремі сфери економічної діяльності, контрадикторність зв'язку між ними в глобальному масштабі, дедалі більшої актуальності набуває дослідження індикаторів окремих характеристик стану держави і пошук взаємозв'язків між ними та динамікою результатів функціонування національного господарства.

Однією з ознак сучасного інституціоналізму та пріоритетів розвитку суспільства є свобода в усіх її проявах, у тому числі й свобода економічна. Високий рівень економічної свободи як іманентної властивості лібералізованого суспільства формується шляхом поєднання впливів факторів макро- та георівня, які є дуже нестійкими в часі. З огляду на таку особливість, відстеження коливань значень якісних та кількісних індикаторів розвитку світової економіки є завданням науковців усіх рівнів, які переслідують мету формування економічних систем, що ефективно функціонують.

У зв'язку з неоднозначністю висновків, отриманих в результаті досліджень наслідків розширення економічних свобод, дискусії в цьому напрямі економічних досліджень точаться з дедалі більшим запалом, адже пошук найбільш прийнятних для кожної країни методів і векторів управління національним господарством повинен опиратися на чіткі теоретико-емпіричні основи.

**Аналіз публікацій за даною проблематикою.** На сьогодні існує чимало наукових праць, автори яких безпосередньо пов'язують зростання і добробут країни з досягнутим певним рівнем економічної свободи або посиленням впливом держави. Наприклад, Дж. Скаллі [1, 2], Р. Барро [3], К. Сала-і-Мартіна [4] показують своїми дослідженнями, що економічному зростанню сприяють такі чинники, як чітко визначені права власності, державна політика, що сприяє захисту цих прав, і верховенство закону, що й становить ядро економічної свободи держави.

На думку деяких австралійських авторів [5], незалежно від вибірки країн, рівня економічної свободи та рівня агрегування, віднайдено постійні позитивні асоціації між економічною свободою та економічним зростанням. Також вони показали, що економічна свобода має значно більший вплив на економічне зростання, ніж свобода політична, що актуалізує увагу науковців до тенденцій та можливостей розширення економічної свободи на всіх рівнях.

Важливою площиною, у якій розглядаються наслідки досягнення певного рівня економічної свободи держави, є збагачення населення. Н. Берггрен [6] довів, що за високого рівня економічної свободи в суспільстві

всі групи населення збагачуються рівномірно. Якщо ж рівень економічної свободи низький – виграють лише окремі його верстви і може посилюватися нерівномірність розвитку держави. Також Грубель Ш. виявив наявність зв'язків між ступенем економічної свободи (розрахованою за методикою Інституту Фрейзера) і рівнем доходів населення, їх зростанням, скороченням безробіття і розвитком людського потенціалу [7]. Цього ж результату вдалося досягнути й Хенке С., Вальтерсу С. [8] та Лешке М. [9].

Цікавими є дослідження характеру впливу економічної свободи на економічне зростання, зокрема обґрунтування того, що економічна свобода (або зміни в її значеннях) можуть прямо й опосередковано впливати на кінцевий результат залежностей. Зокрема, дослідники обґрунтовують те, що економічна свобода може справляти як прямий вплив на зростання, так і непрямий – у тих країнах, де економічна свобода є більшою (або де її зміна є більш відчутною), ставки на інвестований капітал є вищими [10, 11]. Крім того, економічна свобода справляє непрямий позитивний вплив на економічне зростання через фізичний капітал.

Окремі науковці [12] вважають, що «...економічна свобода здійснює сприятливий вплив на економічну розбудову, оскільки міжнародний досвід останніх п'ятдесяти років підтверджує той факт, що країни, у яких більшою мірою розвинуті ринкові інститути, сформована відкритіша політика в області зовнішньої торгівлі та інвестицій, як правило, процвітають. І навпаки, ті держави, які зорієнтовані виключно на внутрішні ринки в поєднанні зі значною державною зарегульованістю економічних процесів, демонструють слабкі темпи зростання».

Проте для об'єктивності варто згадати і дослідження, які не показали статистично значущого зв'язку між індикаторами економічної свободи та зростанням країн. Для прикладу, Гартні Дж., Лоусон Р. та Холкомб Р. [13] дійшли висновку, що економічне зростання не можна чітко спрогнозувати на основі наявного розширення економічної свободи. Аналогічних переконань дотримуються й деякі інші науковці [14, 15].

Неоднозначність суттєвості та щільності зв'язків частково пояснюється наявністю величезної кількості взаємопов'язаних змінних, які впливають на економічне зростання країни. Це зумовлює нестійкість отриманих результатів – залежно від набору факторів, включених у модель, часового періоду та вибірки країни, оцінка ваги окремої змінної може помітно коливатися.

Серед вітчизняних дослідників економічної свободи держави слід виокремити В. Геєця [16], А. Чухна [17], І. Булеєва [18] та інших, які вказують на неправомірність обмеження явища економічної свободи винятково національним рівнем і акцентують увагу на необхідності її прояву в усіх сферах життєдіяльності індивіда – соціальній, політичній, духовній і т. д.

Зважаючи на зростання напруженості глобального середовища, з дедалі більшою силою актуалізується переконання, що в економічній методології центральне місце повинні посісти системні характеристики людини як основного суб'єкта економічних процесів. У даному контексті слід згадати Е. Фромма [19], який у своїй праці «Втеча від свободи» вказував на те, що «...історія людства – це історія дедалі більшої індивідуалізації й водночас дедалі більшої свободи особи», суть індивідуалізму зводиться до того, що розвиток свободи особистості є «...найвищою метою, яка не може бути підпорядкована іншим, нібито достойнішим цілям».

Проте велика кількість теоретичних та практичних досліджень все ще неспроможна вибудувати в сучасній економічній теорії однозначної специфікації факторів впливу на економічне зростання держави, що потребує подальшої роботи в даному напрямку.

**Формулювання цілей статті.** З огляду на протиріччя стосовно ефективності застосування окремих інструментів та важелів макроекономічної політики, наявні теоретичні та емпіричні дослідження варто розширити в напрямку виявлення закономірностей у зміні інтенсивності та характеру зв'язків між показниками економічної свободи та окремими індикаторами економічного розвитку держав.

**Виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Протягом останніх років увага науковців до економічної свободи особистості, суспільства, держави значно зросла. Важливість економічної свободи країни як однієї з детермінант сучасного прогресивного суспільства впливає з низки теоретичних та практичних аспектів реалізації державної політики та принципів функціонування країни в системі міжнародних економічних відносин.

Економічна свобода є індикатором ринковості економіки, тобто мірою того, наскільки доступна можливість діяльності на добровільних засадах, водночас вона є частковим вимірником ступеня ефективності правової системи, відображає результати фіскального важеля державного регулювання тощо.

Сьогодні проблематика визначення оптимальності рівня економічної свободи набуває нових аспектів, зважаючи на посилення інтенсивності міждержавних взаємодій та регіоналізації світового економічного простору. У рамках економічної теорії науковці розробляють концепції, які враховують ідейне протистояння підходів до державного управління як домінантного фактора економічного зростання та вільної активності суб'єктів ринку, що загалом є одним із напрямів досліджень економічної свободи держави.

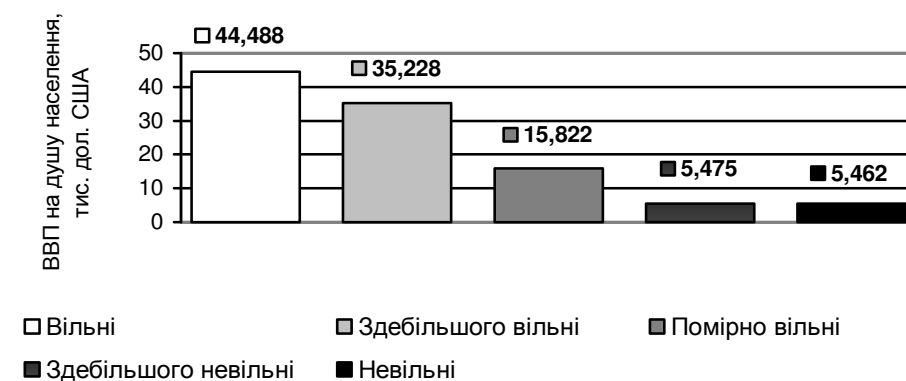
Найбільш часто вживаними вимірниками економічної свободи держави, які використовують при проведенні досліджень, є два індекси – Індекс економічної свободи, який розраховує американський дослідницький інститут

«Фонд спадщини» (The Heritage Foundation), та Індекс економічної свободи у світі, який публікує Інститут Фрейзера (Fraser Institute).

Фондом спадщини показано закономірності у співвідношеннях рівня економічної свободи та індикаторами добробуту, зокрема показником ВВП на душу населення (рис. 1), які є важливими в розумінні зв'язків між динамікою рівня економічної свободи та розвитку держави.

Рисунок 1

**ВВП на душу населення в розрізі груп країн за величиною Індексу економічної свободи (за версією Heritage Foundation)**



Джерело: розрахунки автора на основі даних Heritage.org.

Незважаючи на відмінності в розрахунках індексів економічної свободи між Heritage Foundation та Fraser Institute, останній зробив аналогічні висновки: у країнах із більшим рівнем економічної свободи показник ВВП на душу населення є вищим, порівняно з іншими державами.

Однією з проблем виявлення зв'язку між факторними та результативними параметрами є правильний вибір параметрів моделі дослідження. Що стосується індексів економічної свободи, то, з певної точки зору, вони є доволі сильно агрегованими, що в деяких випадках робить їх не зовсім адекватними для проведення аналізу та складання прогнозів [20]. Певні дослідники пропонують не лише відшукувати залежності між абсолютними значеннями індексів економічної свободи та окремими індикаторами розвитку національ-

ного господарства, а й проводити дезагрегацію цього показника та виявляти вплив, який справляє кожна з компонент економічної свободи окремо.

У проведеному нами дослідженні було здійснено аналіз напрямку та інтенсивності впливів абсолютних та відносних значень Індексу економічної свободи держави на величини ВВП, ВВП у розрахунку на одну особу населення та зміни в цих значеннях. Основним завданням, яке ставилося до дослідження, було виявлення напряму зв'язку між Індексом економічної свободи та окремими показниками розвитку держави. Різнібічний емпіричний аналіз характеру зв'язку дає змогу обґрунтувати позицію, яка врівноважує деякі теоретично дискусійні аспекти проблематики.

Для розрахунків використовувався Індекс економічної свободи у світі (Economic freedom in the World) (EFW), який публікує Інститут Фрейзера в Канаді (Fraser Institute). Інтегральний індекс вимірює ступінь економічної свободи в п'яти основних областях: розмір держави (EF1), правова система та забезпечення прав власності (EF2), грошова система (EF3), свобода в міжнародній торгівлі (EF4), регулювання (EF5). Ці 5 областей поділено на 24 компоненти, які, у свою чергу, також складаються з декількох показників. Загалом, для розрахунку індексу використовуються дані за 42 змінними. Кожній змінній присвоюється значення від 0 до 10. Їхнє середнє значення визначає рівень кожної компоненти. Оцінка області розраховується як середнє значення всіх компонент.

Градація країн здійснюється за шкалою:

- високий рівень економічної свободи ( $EFW \geq 8$ );
- рівень економічної свободи вищий середнього ( $6 \leq EFW < 8$ );
- рівень економічної свободи нижчий середнього ( $4 \leq EFW < 6$ );
- низький рівень економічної свободи ( $EFW < 4$ ).

Для дослідження використовувалися панельні дані, оскільки крос-секційні не дають можливостей зробити висновки щодо довготермінових тенденцій та залежностей. Крім того, використовуючи панельні дані, можна значно розширити вибірку спостережень, що дає змогу досягнути достатньо високого рівня адекватності економетричної моделі.

Оцінювання залежностей між Індексом економічної свободи та ВВП на душу населення проводилося за даними 112 країн за 12-річний період (2000–2011 рр.). Описову статистику вхідних даних подано в табл. 1.

Розраховане рівняння зв'язку між EFW та розміром ВВП на душу населення (лінійна регресія  $y = 10144x - 55902$  ( $R^2 = 0,3313$ ); експотенційна залежність  $y = 0,0083x^{6,9448}$  ( $R^2 = 0,4449$ ) є емпіричним підтвердженням теоретичного припущення щодо більших обсягів ВВП на душу населення в країнах з вищим рівнем економічної свободи.

Таблиця 1

**Описова статистика даних дослідження**

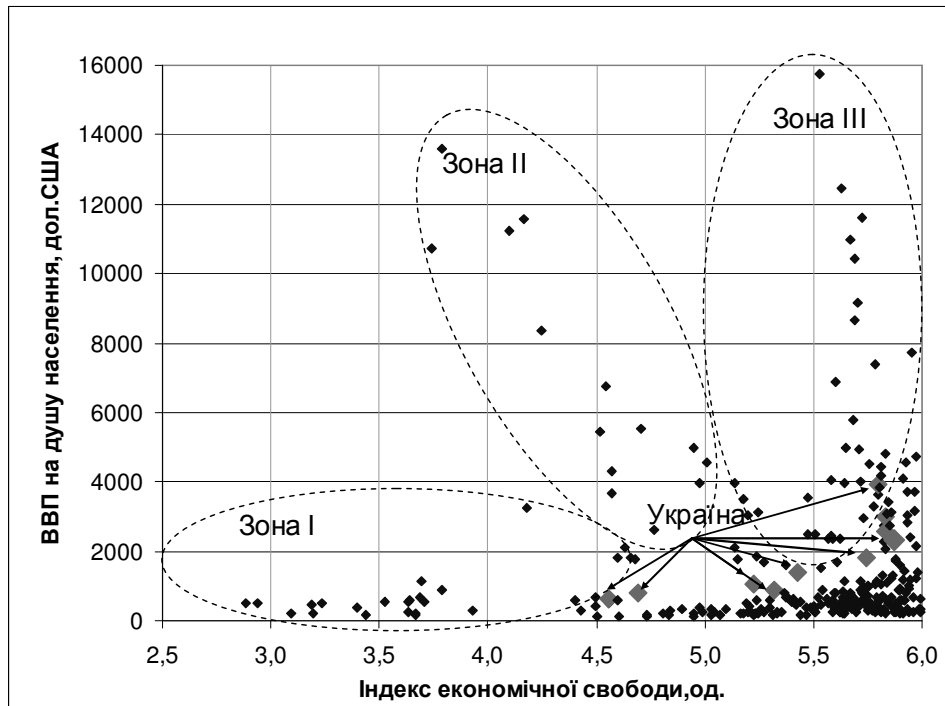
Показник дослідження	Максимум	Мінімум	Середнє	Стандартне відхилення	Кількість досліджень
Індекс економічної свободи у світі, од.	8,74	2,88	6,74	0,96	1344
Зміна Індексу економічної свободи відносно попереднього року, %	41,23	-20,87	0,37	3,42	1232
Розмір держави (компонента 1), од.	9,93	2,36	6,31	1,44	1344
Правова система та забезпечення прав власності (компонента 2), од.	9,62	1,45	5,87	1,95	1344
Грошова система (компонента 3)	9,89	0	7,96	1,61	1344
Свобода в міжнародній торгівлі (компонента 4), од.	9,57	0	6,98	1,50	1344
Регулювання (компонента 5), од.	9,36	3,31	6,59	0,94	1344
ВВП на душу населення, дол. США	118550,5	122,18	12518	16980,44	1344
Зміна ВВП на душу населення, %	29,14	-17,37	2,33	4	1344

Джерело: розрахунки автора на основі даних Fraser Institute.

З метою виявлення відмінностей в особливостях зв'язків між економічною свободою та розміром ВВП на душу населення для країн з різним її рівнем доцільно поділити всю сукупність даних за величиною Індексу на 2 групи – країни з Індексом економічної свободи в діапазоні [2,5; 5,5] та (5,5; 10,0] (за градацією Інституту Фрейзера) та побудувати кореляційні поля (рис. 2 та рис. 4).

Рисунок 2

**Зв'язок між Індексом економічної свободи та розміром ВВП на душу населення для країн з низьким та нижчим за середній рівнем Індексу економічної свободи**



Для країн з низьким та нижчим за середній рівнем Індексу економічної свободи зв'язок між даним показником та ВВП на душу населення малопомітний, що може бути пояснено, по-перше, недостатнім обсягом вибірки даних для того, щоб продемонструвати чіткий напрям залежностей (285 обстежень), по-друге, несформованість яскраво вираженої кореляції пов'язана з наявністю умовних 3 зон, країни яких різняться між собою за пріоритетами державної політики (рис. 2).

Зона I містить дані за країнами, для яких низький рівень економічної свободи поєднується з надзвичайно низькими розмірами ВВП на душу населення. До цієї групи входять Зімбабве та М'янма, які належать до найменш розвинутих держав світу із серйозними економічними та соціально-політичними проблемами.



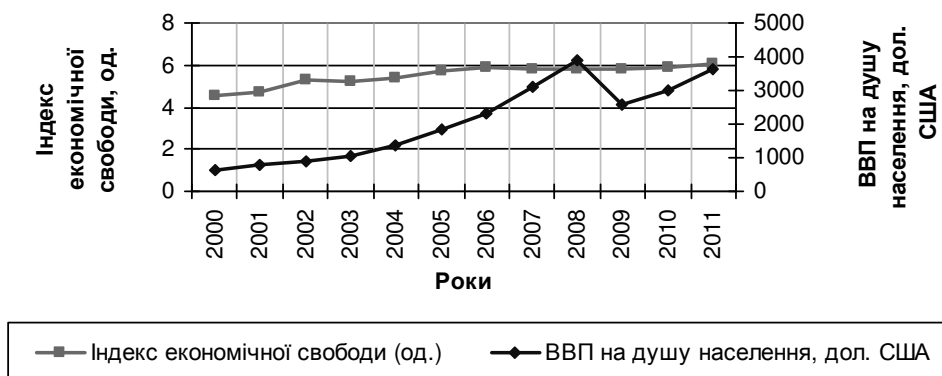
У зоні II сконцентровані держави, для яких розмір ВВП на душу населення є доволі високим, проте рівень економічної свободи залишається низьким (Венесуела, Алжир). Ці держави демонструють високі показники економічного розвитку виключно за рахунок сировинного експорту (90 % експорту Венесуели припадає на нафту, Алжир посідає 4 місце у світі за розвіданими обсягами газу, крім того, країна має великі поклади фосфатів, свинцевої та залізної руди), разом з тим, зрушення в напрямку розширення економічної свободи є малопомітними.

У зоні III перебувають держави, у яких великі обсяги та значна частка доходів держави сформована за рахунок експорту природних ресурсів, проте спостерігається наявність заходів розширення меж економічної свободи (наприклад, Аргентина, Габон, Еквадор, які є великими експортерами нафти та деревини). Такий підхід до державного управління є більш сприятливим з позицій довготермінового зростання, ніж у країн зони II, оскільки соціально-економічний клімат країни значною мірою визначає можливість розширення інвестиційних потоків, більш динамічного нагромадження фінансових ресурсів тощо, що в кінцевому підсумку може стимулювати економічне зростання країни загалом.

Використовуючи дані про величину Індексу економічної свободи для України за 11-річний період, слід зазначити, що вона з 2000 р. до 2011 р. зросла на 34 %. Якщо в 2000 році Україна належала до країн з рівнем економічної свободи, нижчим за середній, то протягом наступних років спостерігалася позитивна динаміка і, згідно з останніми даними, для України характерний рівень економічної свободи, вищий від середнього (рис. 3).

Рисунок 3

**Динаміка Індексу економічної свободи та ВВП на душу населення України, 2000–2011 рр.**



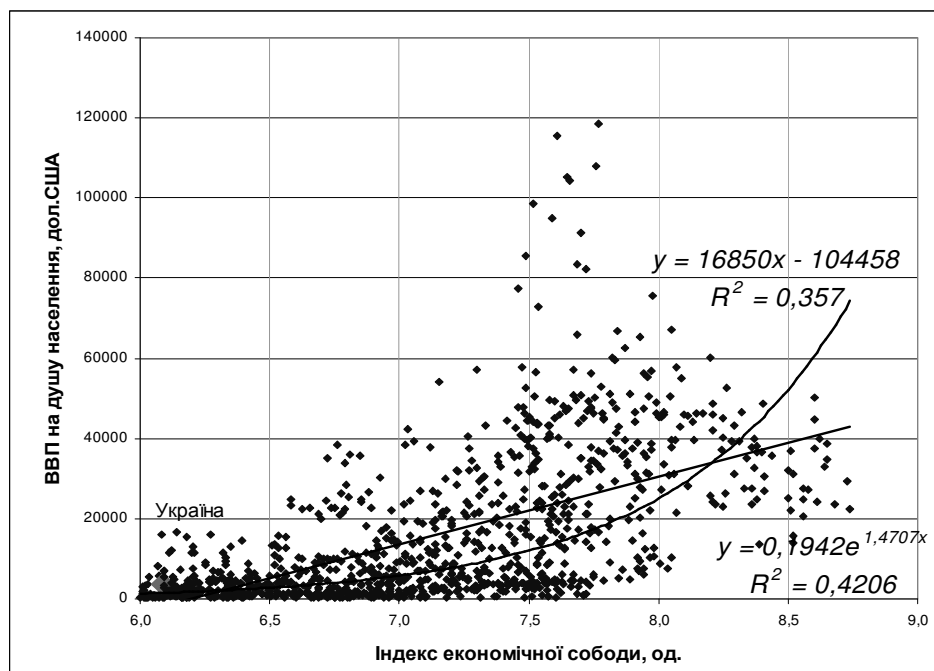
Що стосується ВВП на душу населення, то даний показник впевнено зростав до 2008 року, досягнувши свого максимуму в точці 3914 дол. США, після чого відбувся різкий спад із поступовим відновленням у наступні роки.

Загальна динаміка за даними України є чітким відображенням отриманого емпіричного зв'язку між кореляцією Індексу економічної свободи та ВВП на душу населення.

Виключивши з вибірки досліджень країни, успіх яких зумовлений використанням сировинного фактору в міжнародній торгівлі (серед держав з низьким та нижчим за середній рівнем економічної свободи – Венесуела, Алжир, Аргентина, Габон, Еквадор), лінійну залежність між Індексом економічної свободи та ВВП на душу населення описує таке рівняння регресії:  $y = 327,2x - 922,04$  ( $R^2 = 0,0624$ ), тобто зі зростанням значення Індексу економічної свободи показник ВВП на душу населення також зростає.

Рисунок 4

**Зв'язок між Індексом економічної свободи та розміром ВВП на душу населення для країн з високим та вищим за середній рівнем Індексу економічної свободи**



Країни з рівнем Індексу економічної свободи, високим та вищим за середній, показують більш тісний зв'язок між розміром Індексу та показником ВВП на душу населення як для лінійного зв'язку, так для експоненціального (рис. 4).

Отже, можна зробити висновок, що розширення економічної свободи прямо корелює з показником ВВП на душу населення, причому в країнах, для яких характерні значні показники Індексу, така залежність виражена яскравіше.

У результаті проведеного аналізу широкого спектру досліджень із даної проблематики можна виокремити одну методологічну різницю в підходах до ідентифікації зв'язку між Індексами економічної свободи та певними результуючими показниками розвитку держави. Найбільш суттєвою точкою диспуту серед науковців є неоднозначність тверджень щодо пріоритетності застосування в моделях зв'язку як факторних ознак абсолютних або відносних значень Індексів економічної свободи.

Внаслідок проведення дослідження зв'язку між зміною Індексу економічної свободи та зміною ВВП на душу населення було виявлено, що точки кореляційного поля тісно згруповані навколо діапазону  $[-5; 5]$  змін Індексу та  $[-10; 10]$  змін ВВП, а це ускладнює можливість виділення якихось закономірностей у зв'язку.

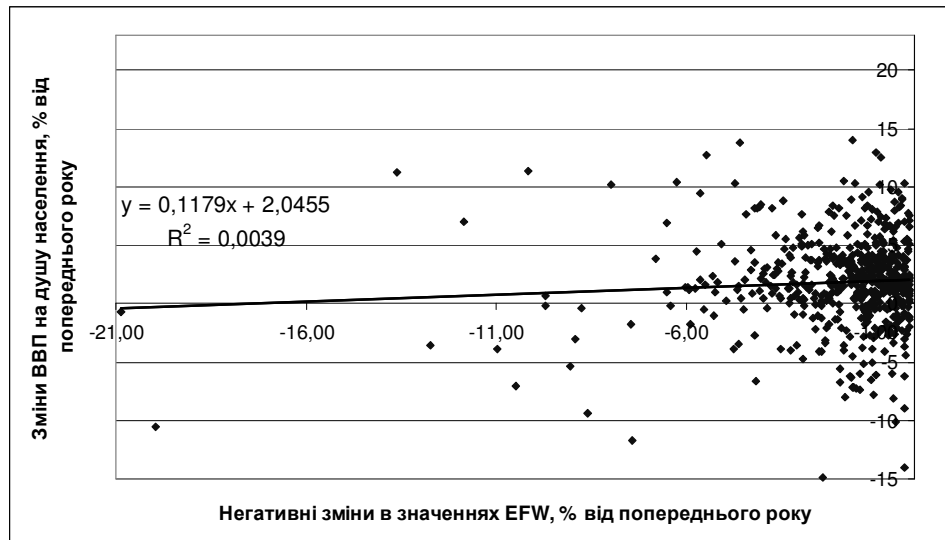
З метою візуальної та емпіричної демонстрації відмінностей у зв'язках між досліджуваними ознаками діапазон змін Індексу економічної свободи було поділено на 2 інтервали: негативні зміни  $[-21; 0]$  та позитивні зміни  $[0; 42]$  та побудовані відповідні кореляційні поля (рис. 5 та рис. 6).

Для діапазону негативних змін Індексу можна виділити певні закономірності. У країнах-лідерах за обсягами сировинного експорту (М'янма, Еквадор, Алжир, Непал, Аргентина, Малі і т. д.) навіть зниження рівня економічної свободи не зупиняє зростання ВВП на душу населення. Для більшості ж країн зниження Індексу економічної свободи на 5–6 % поєднується з відсутністю збільшення ВВП на душу населення понад 5–7 %.

Позитивні зміни в значеннях Індексу економічної свободи помітніше корелюють зі зміною ВВП на душу населення (рис. 5), що є емпіричним підтвердженням висновку окремих науковців, отриманих за результатами аналізу чутливості моделей залежності, що на економічне зростання більший вплив має не абсолютне значення економічної свободи, а саме позитивні зміни в цих значеннях [13, 21].

Розрахунки показують, що зв'язок між Індексом економічної свободи та зміною ВВП на душу населення з певним часовим лагом (1 рік, 2 роки та 3 роки) змінюється (табл. 2).

Рисунок 5

**Зв'язок між негативними змінами в значеннях  
Індексу економічної свободи та зміною ВВП на душу населення**

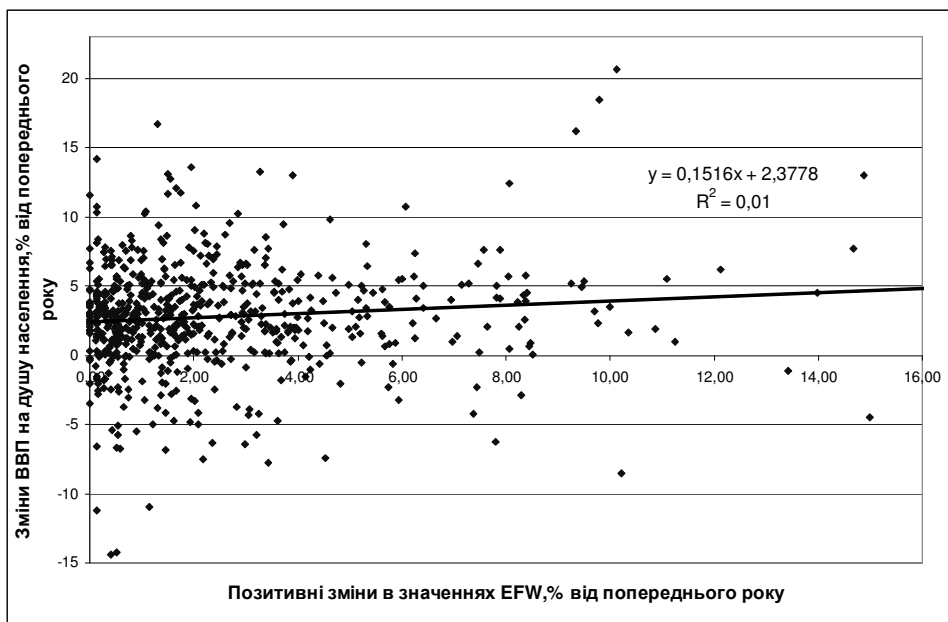
Можна стверджувати, що збільшення Індексу має тісніший зв'язок зі зростанням ВВП на душу населення з часовим лагом 1 рік, ніж у межах одного року або з більшим часовим розривом. Тобто, економічний ефект від розширення економічної свободи в більшості випадків можна спостерігати не миттєво, а мінімум через рік.

Важливим елементом досліджень, які здійснюються у сфері пошуку та обґрунтування причинно-наслідкового зв'язку між економічною свободою та показниками зростання економіки, є проведення відповідних тестів чутливості та причинності. Найбільш вживаною методологією розрахунків є проведення тестів Грейнджера, результатом яких є виявлення не лише напрямку залежності, а й присутності зворотного впливу.

Деякі дослідники вказують на екзогенності показника економічної свободи стосовно параметрів економічного зростання [22], хоча, на противагу їм, є інші результати аналогічних досліджень [23], які вказують на існування причинно-наслідкового зв'язку між економічною свободою та розвитком держави.

Рисунок 6

**Зв'язок між позитивними змінами в значеннях  
Індексу економічної свободи та зміною ВВП на душу населення**



Таблиця 2

**Зв'язок між EFW та розміром ВВП на душу населення**

Залежність між	Рівняння регресії	$R^2$
EFW та зміною ВВП на душу населення	$y = 0,1389x + 3,6909$	0,0137
EFW та зміною ВВП на душу населення (з часовим лагом 1 рік)	$y = 0,2267x + 2,2762$	0,0388
EFW та зміною ВВП на душу населення (з часовим лагом 2 роки)	$y = 0,1403x + 2,3828$	0,0163
EFW та зміною ВВП на душу населення (з часовим лагом 3 роки)	$y = 0,1019x + 2,3695$	0,0092

Джерело: розрахунки автора на основі даних Fraser Institute.

Основними питаннями, які виникають у процесі аналізу, є такі: кореляцію між економічною свободою та економічним зростанням зумовлено впливом свободи на розвиток держави чи розвиток країни стимулює розширення економічних свобод, або, можливо, інший, третій, фактор впливає на ці величини? Отримані економістом Дж. Доусоном [24] результати свідчать, що зростання загального рівня економічної свободи зумовлює зростання, у той час як зміни у свободі відбуваються спільно зі зростанням. Серед основних елементів економічної свободи, які здатні акселерувати економічне зростання, є вільна реалізація інструментів ринкових механізмів та захист майнових прав.

Ці результати підкреслюють важливість економічної свободи загалом і роль вільних ринків і майнових прав зокрема у довгостроковому економічному процвітанні.

**Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.** Збалансування міри втручання держави в розвиток національного господарства з дією ринкових регуляторів є актуальною проблемою більшості країн. Простеження закономірностей у тенденціях зв'язків між значеннями індексів економічної свободи та окремими індикаторами розвитку держав дає змогу ідентифікувати можливі джерела інтенсифікації економічного зростання.

На сьогодні сформовано цілий спектр досліджень зв'язку між економічною свободою та економічним зростанням, результати яких далеко не однозначні. Незважаючи на наявність численних вимірників векторів впливу на економічне зростання, економічна теорія й досі не сформувала вичерпного переліку факторних ознак, які однозначно впливають на рівень розвитку держави.

З огляду на це, важливість теоретично обґрунтованих та емпірично підтверджених зв'язків економічної свободи країни з іншими її характеристиками назривала протягом останніх десятиліть, що має своїм наслідком проведення численних економетричних розрахунків. Як їх продовження було проведено власні дослідження щодо зв'язків між Індексом економічної свободи (його зміною) та ВВП на душу населення (його зміною), у результаті яких отримано висновки, що зв'язок між абсолютними й відносними значеннями Індексу економічної свободи та абсолютними й відносними значеннями ВВП на душу населення є прямим, розуміння чого повинно лягти в основу підходів до напрямів розвитку України.

### **Література**

1. Scully G. The Institutional Framework and Economic Development / G. Scully // *Journal of Political Economy*. – 1988. – Vol. 96. – P. 652–662.
2. Scully G. Constitutional Environments and Economic Growth. Princeton / G. Scully// Princeton University Press, N.J. – 1992. – P. 138–156.
3. Barro R. Economic Growth in a Cross Section of Countries / R. Barro // *Quarterly Journal of Economics*. – 1991. – Vol. 106. – P. 407–443.
4. Barro R. Economic Growth / R. Barro, X. Sala-I-Martin. – N.Y. : McGraw-Hill, 1995. P. 47–59.
5. Doucouliagos C. Economic Freedom and Economic Growth: Does Specification Make a Difference? / C. Doucouliagos, A. Mehmet Ulubasoglu // *European Journal of Political Economy*. – 2006. – P. 60–81.
6. Berggren N. The Benefits of Economic Freedom [Electronic resource] / N. Berggren. — Режим доступу : [http://www. freetheworld.com/papers/berggren\\_review.pdf](http://www.freetheworld.com/papers/berggren_review.pdf).
7. Grubel H. Economic Freedom and Human Welfare: Some Empirical Findings / H. Grubel // *Cato Journal*. – 1998. – Vol. 18, №2. – P. 287–304.
8. Hanke H. Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey / S. Hanke, S. Walters// *Cato Journal* 17. – 1997. – № 2. – P. 117–146.
9. Leschke M. Constitutional Choice and Prosperity: A Factor Analysis / M. Leschke // *Constitutional Political Economy* 11. – 2000. – № 3. – P. 265–279.
10. Gwartney J. D. Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth / J. D. Gwartney, R. G. Holcombe, R. A. Lawson// *Cato Journal* 24. – 2004. – P. 205–233.
11. Dawson J. Institutions, Investment, and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence / J. Dawson// *Economic Inquiry* 36. – 1998. – P. 603–619.
12. Bhagwati J. Economic Freedom: Prosperity and Social Progress / J. Bhagwati // Paper presented to the Conference on Economic Freedom and Development, Tokyo, June 17–18, 1998. – P. 123–157.
13. Gwartney J. Economic Freedom and the Environment for Economic Growth / James G. Gwartney, Robert A. Lawson, R. G. Holcombe// *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 155. – 1998. – № 4. – P. 1–21.

14. Wu W. The Two Freedoms, Economic Growth and Development: An Empirical Study / W. Wu, D. Otto // *Public Choice* 100. – 1999. – № 1–2. – P. 39–64.
15. Heckelman J. Economic Freedom and Economic Growth: A Short-Run Causal Investigation / J. Heckelman // *Journal of Applied Economics* 3. – 2000. – № 1. – P. 71–91.
16. Геец В. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины / В. Геец // *Экономика Украины*. – 2010. – № 3. – С. 4–20.
17. Чухно А. Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины / А. Чухно // *Экономика Украины*. – 2001. – № 11. – С. 49–55.
18. Булеев И. Институты гражданского общества / И. Булеев // *Научные труды ДонНТУ. Сер. Экономическая*. – 2005. – Вып. 89-1. – С. 121–126.
19. Фромм Э. Бегство от свободы / Э. Фромм. – Мн. : Харвест, 2003. – 384 с.
20. De Haan, J. How to Handle Economic Freedom: Reply to Lawson / J. De Haan, J.-E. Sturm // *Econ. Journal Watch* 3. – 2007. – № 3. – P. 407–410.
21. Adkins L. Institutions, Freedom, and Technical Efficiency / L. Adkins, M. Ronald, S. Andreas // *Southern Economic Journal* 69. – 2002. – July. – P. 92–108.
22. de Haan J. On the relationship between economic freedom and economic growth / J. de Haan // *European Journal of Political Economy*, Elsevier. – 2002. – Vol. 16 (2). – P. 215–241.
23. Farr W. K. Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis / W. K. Farr, R. A. Lord, J. L. Wolfenbarger // *Cato Journal* 18 (2). – 1998. – P. 247–262.
24. Dawson, W. Causality in the freedom–growth relationship / W. Dawson // *European Journal of Political Economy*. – 2003. – Vol. 19, Issue 3, September. – P. 479–495.





Європейська економіка

Анатолій АСАУЛ,  
Сергій ІВАНОВ

**СТРУКТУРА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ  
У РАМКАХ ЕТАПІВ  
ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО ЦИКЛУ \***

**Резюме**

Розглянуто економічні проблеми російської інвестиційно-будівельної сфери. Визначено напрямки економічного розвитку виду економічної діяльності «Будівництво». Здійснено порівняльний аналіз ключових економіко-інституційних індикаторів. Актуалізовано науково-практичну проблематику розвитку російських ІБК – високих трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу.

**Ключові слова**

Підприємництво, будівництво, трансакційні витрати, підприємницькі витрати, регламентні витрати, індикатори розвитку, інвестиційно-будівельний цикл, контрактинг.

© Анатолій Асаул, Сергій Іванов, 2014.

Асаул Анатолій, докт. екон. наук, професор, АНО «Інститут проблем економічного відродження», м. Санкт-Петербург, Росія.

Іванов Сергій, професор, Санкт-Петербурзький державний архітектурно-будівельний університет, Росія.

\* Статтю підготовлено в рамках гранту Російського гуманітарного наукового фонду 13-02-00065/13 «Дослідження інвестиційно-будівельного комплексу: теоретичні, методологічні та практичні аспекти».

**Класифікація за JEL: D23, E22.**

У мезоекономічних дослідженнях, наприклад [1], виділяють два первинних питання: про актуальну проблематику комплексу (галузі) та його вплив на розвиток реального сектору економіки. Для інвестиційно-будівельного комплексу (ІБК)<sup>1</sup> ця теза трактується особливо чітко: його стан визначає розвиток усіх ключових аспектів формування конкурентоспроможності російської економіки. По-перше, він створює базу розвитку виробничих сил, забезпечує житлові можливості міграції й територіальної консолідації ефективних трудових ресурсів. По-друге, рівень розвитку регіональних ІБК визначає якісні й економічні параметри розвитку територій, їх транспортної та інженерної інфраструктури. По-третє, вартість будівельного продукту зумовлюється ефективністю інвестиційних процесів у промисловості [5]. У структурі інвестиційного капіталу промисловості до 70 % витрат [6] розміщуються в капітальному будівництві, устаткуванні й інженерному оснащенні ділянок та об'єктів нерухомості. Саме тому розвиток регіональних ІБК слід розглядати в якісному та вартісному аспектах. Якісний аспект має технологічний характер, виражається поточним рівнем продуктивності, інноваційності, техніко-технологічної оснащеності комплексу, є предметом дослідження в інженерних та техніко-економічних дисциплінах, а економічний аспект, предмет даного дослідження, інтегративно визначається вартісною оцінкою будівельного продукту. Саме вартість продукту впливає на ефективність як підприємництва учасників інвестиційно-будівельного циклу, так і всіх пов'язаних інвестиційними та соціально-інфраструктурними відносинами сфер діяльності.

Аналіз стану економічної та інституційної позиції економічного виду діяльності «Будівництво» (F45) теоретично коректно проводиться в порівнянні з іншими країнами. Включення до блоку порівняння країн колишнього СРСР та Об'єднаної Європи є об'єктивним з точки зору специфіки територіальних особливостей та еволюційно-економічних процесів розвитку ІБК. Сучасні наукові школи економіки будівництва також використовують у дослідженнях цю підставу для порівняльного чи критеріального аналізу [7; 8]. Інтернаціональний моніторинг інвестиційно-будівельної діяльності проводиться зараз разом із міжнародними дослідницькими організаціями: Всесвітнім банком (WB),

<sup>1</sup> В умовах федерального устрою держави феномен інвестиційно-будівельного комплексу набуває конкретного змісту та повноправного економічного наповнення лише на регіональному рівні [2, 3, 4]. Про національний російський ІБК можна говорити як про суму регіональних ІБК.

Міжнародним економічним форумом (WEF), Агенцією об'єднаних економічних досліджень (OECD) та ін. Проте найцікавіше відображення економічних та інституційних аспектів розвитку будівельних галузей пропонується спеціалізованим у сфері нерухомості дослідницьким об'єднанням Global Property Guide<sup>2</sup> в рамках щорічного звіту «Residential property markets and investment» [9]. Тому в цій статті обговорюється стан і проблематика вітчизняної галузі «Будівництво» (F45) в рамках індикаторів звіту та порівнюються показники економічного інституційного розвитку в обраній групі країн. Порівняльні індикатори розвитку будівельних галузей в 2012 р., інтерпретовані за даними Global Property Guide, згруповано в таблиці 1.

Порівняльний аналіз показує, що групу з високою питомою вартістю будівництва формують такі найбільш розвинуті держави, як Великобританія, Франція, Швейцарія та Росія (питома вартість російського будівельного продукту (10,302 євро за м<sup>2</sup>)) (табл. 1). Однак, якщо в європейських країнах висока вартість зумовлена «...пасивуючим чинником – територіальними обмеженнями розвитку великих міст Європи та активуючим чинником – затребуваним високим рівнем передових технологій у будівельних рішеннях» [10], то природа диспропорційної собівартості російського будівельного продукту в ІБК визначається інституційними чинниками. Її (диспропорцію) виражають чотири індекси (див. табл. 1), що мають пов'язану функціональну логіку<sup>3</sup>.

По-друге, російський ІБК має один із найнижчих рейтингів (індекс COMP – 4,21 з 7) конкурентоспроможності, який інтерпретується через рівні ліквідності капіталу, тривалості інвестиційно-будівельних контрактів (проектів) та інвестиційної привабливості. Слабкість конкурентної позиції зумовлено високим за вартістю продуктом із порівняно тривалим будівельним циклом (на 22 % вище від середньоєвропейського), що негативно впливає на ліквідність та ефективність інвестицій.

По-друге, російська галузь «Будівництво» (F45) має дві паралельно депресуючі тенденції: низький рівень сформованості нормативно-законодавчої бази (індикатор LOW – 25 з 100) та недостатній рівень підприємницької свободи учасників ринку (індикатор EFREE – 50,47 з 100). У цьому контексті показовою є позиція бельгійського ІБК [12]: національна система регулювання, яка перебуває на більш низькому рівні регламентованості нормативної бази (20) та не планує її розширення, запропонувала відносно високий рівень підприємницької свободи учасників (див. табл. 1).

<sup>2</sup> Global Property Guide орієнтує свою інформацію, у першу чергу, на інвесторів (фізичні і юридичні особи), що у випадку нашого дослідження надає додаткову цінність даному моніторингу. Запропоновані Global Property Guide показники й індикатори мають економетричний зв'язок, який об'єктивно спостерігається навіть у рамках скомпільованих у таблиці 1 фрагментів даних.

<sup>3</sup> Логіка взаємозв'язку індексів обговорюється в [11].

Таблиця 1

Порівняльні індикатори розвитку національних будівельних галузей  
у 2012 р. \*

Країна	PM2	COMP	LOW	EFREE	TRANS
Австрія	5,109	5,14	90	71,88	11,82
Бельгія	2,753	3,83	20	57,51	17,88
Болгарія	1,305	4,16	30	64,91	24,88
Данія	3,782	5,4	90	78,64	2,05
Естонія	2,153	4,62	80	75,2	3,81
Фінляндія	6,184	5,47	90	74,04	10,15
Франція	13,380	5,14	80	64,59	16,30
Німеччина	3,094	5,41	90	71,79	11,46
Угорщина	1,645	4,36	65	66,58	10,58
Італія	7,213	4,43	50	60,33	17,00
Латвія	2,657	4,24	50	65,83	5,16
Литва	2,189	4,41	60	71,26	2,35
Люксембург	5,647	5,03	90	76,23	15,65
Нідерланди	4,271	5,41	90	74,68	11,03
Польща	3,326	4,46	60	64,1	6,61
Португалія	2,213	4,4	70	64,01	13,65
Румунія	2,043	4,08	40	64,71	7,58
Росія	10,302	4,21	25	50,47	25,00
Сербія	2,135	3,88	40	57,96	8,15
Словенія	2,786	4,3	60	64,56	6,92
Іспанія	4,022	4,54	70	70,15	12,16
Швеція	6,991	5,61	90	71,87	6,54
Швейцарія	11,397	5,74	90	81,95	5,74
Туреччина	3,384	4,28	50	64,21	9,93
Великобританія	15,187	5,39	85	74,53	5,03
Україна	2,807	4	30	45,76	12,50

\* Інтерпретовано за даними Global Property Guide – Residential property markets and investment [6].

Позначення: PM2 – питома вартість будівництва (м<sup>2</sup>/євро); COMP – комплексний рейтинг конкурентноздатності ІБК (7 – максимальний); LOW – індикатор реалізованості нормативно-законодавчої бази ІСК (100 – вищий бал); EFREE – індикатор підприємницької свободи суб'єктів ІБК (100 – максимум); TRANS – рівень трансакційних витрат (%).

Звичайно, можна заперечити, апелюючи до відносно високого рівня трансакційних витрат у Бельгії (TRANS – 17,88 %), проте необхідно розуміти, що це «...великою мірою витрати підприємницьких комунікацій на даному етапі, що відображають закладений принцип розвитку при зберіганні низької ціни на будівельну продукцію (2,753 євро за м<sup>2</sup>)» [9]. Як мінімум, така система має наявний потенціал та передумови еволюції й інституційної самоорганізації учасників інвестиційно-будівельного циклу. А от інституційна тенденція, що склалася в Російській Федерації, з одного боку, зумовлена надлишковою регламентованістю комунікацій (у тому числі рівнями контролю та узгодженості інвестиційно-будівельних рішень), а з іншого – не компенсується адекватним ступенем розвитку нормативної бази. У кінцевому підсумку російський будівельний продукт через інституційні протиріччя, що склалися в регіональних ІБК як економічних системах, має найвищий рівень трансакційних витрат у Європі – 25 %, і саме в цьому полягає основна проблема їх розвитку в Росії.

Інвестиційно-будівельна діяльність генерує значний обсяг невиробничих витрат, які суттєво впливають на ціну реалізованої будівельної продукції та (або) ефективність інвестицій. Висока вартість будівельної продукції є чинником, що стримує розвиток виробничих сил та виробничих відносин у національній економіці.

*Первинно.* Високі трансакційні витрати перешкоджають формуванню системи ефективного територіального розподілу трудових ресурсів, редукують можливості міграції та консолідації в зонах потенційного промислового прориву. Дійсно, «...забезпеченість країни житловою площею становить 40 % від рівня розвинутих країн» [10], а ціни в регіонах не просто високі, вони зростають значно швидше від річних темпів інфляції та індексу зростання заробітної плати. Так, у Москві лише в I кварталі 2012 р. спостерігалось збільшення вартості житлової площі на 2,3 % (експонована середня ціна становить 146,9 тис. рублів за м<sup>2</sup>), а в Санкт-Петербурзі – на 1,3 % (при ціні в 77,3 тис. руб. за м<sup>2</sup>). Для порівняння: у цьому ж періоді фонд реальної заробітної плати в Санкт-Петербурзі зріс на 0,6 % [13, с. 81].

*Вторинне.* Об'єктивне розуміння трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу як перешкоди в зростанні інвестиційної привабливості промисловості, транспортної та інженерної інфраструктури. Стримувальним чинником реалізації проголошеного урядом курсу на модернізацію об'єктивно є висока вартість будівництва, як наслідок – порівняно довготривала окупність інвестиційних вкладень. Так, 70 % вартості будівельно-монтажних робіт в інвестиційних бюджетах промисловості Російської Федерації [6] можуть бути протиставлені 20–30 % східноєвропейських країн [9] та 10–22 % цієї вартості країн азійсько-тихоокеанського регіону. Очевидно, в умовах світової інтеграції портфельні інвестори розглядають передусім глобальні територіальні альтернативи, і з цієї позиції інвестиційні умови регіонів Російської Федерації не видаються конкурентоспроможними (див. табл. 1, індекс COMP – 4,21).

Методологічною підставою дослідження трансакційних витрат у нашій статті є публікації Р. Коуза, Й. Барцеля, Д. Бромлі, Х. Демсеца, Д. Норта,

К. Ерроу, М. Дженсена, Р. Джоскоу, У. Меклінга, К. Менара, О. Уільямсона, Т. Еггертссона. В рамках підстави, що склалася сформулюємо їх визначення: «витрати, що супроводжують взаємовідносини економічних агентів» [14], та класифікацію (табл. 2), що виділяє 4 групи: дослідження (пошук інформації); контрактинг; забезпечення технологічних процесів; захист прав власності.

Ключовими питаннями дискусії визначаються концепції, підходи та інструменти редукування рівня трансакційних витрат регіональних ІБК [17].

По-перше, ми спираємося на консолідовану точку зору про природу трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу. Вони виникають через інформаційну та комунікаційну невизначеність діяльності учасників інвестиційного, будівельного та експлуатаційного процесів. Пошук інформації та контрагентів відносин, планування та формування будівельного й експлуатаційного циклів, оформлення юридичної документації, узгодження та отримання дозвільної документації фактично не створюють доданої вартості будівельному продукту, вони є невиробничими витратами організації. Чим вищий рівень невизначеності цих процесів, тим більш значним є ресурсні витрати учасників регіонального ІБК на їх компенсацію. Фактично, можна виділити два типи витрат відповідно до їх природи: *підприємницькі* (виникають як відповідь на низький рівень організованості інвестиційно-будівельного ринку, відсутність сформованої практики взаємодії контрагентів) та *регламентні* (виникають у процесі реалізації суб'єктами законодавчих норм і правил оформлення контрактів, прав власності та дозвільних документів).

По-друге, визначеність природи трансакційних витрат у регіональному ІБК дала змогу виділити конкретні видатки господарської діяльності суб'єктів регіонального ІБК, що належать до класифікованих за Р. Коузом груп. Запропоноване у праці [5] вирішення дає змогу виділити конкретні операції та процеси учасників регіональних ІБК (табл. 2), які формують дослідницькі, контрактні, технологічні та юридичні витрати, що можна розглядати як сформовану уяву про структуру трансакційних витрат інвестиційно-будівельного циклу.

Третім блоком у теоретичній підставі дослідження ми приймаємо результати досліджень (2006–2009 рр.) кількісних відношень у структурі трансакційних витрат в інвестиційно-будівельній діяльності. Детерміновані відношення груп (поле НША, табл. 2) дали змогу виділити специфіку розподілу трансакційних витрат.

У розвитку уявлень про точку концентрації трансакційних витрат уточнено кількісні відношення як у рамках академічних груп за Р. Коузом, так і стосовно етапів інвестиційно-будівельного циклу, що дало змогу локалізувати етап та учасників процесу, які генерують основну масу трансакційних відношень. Отримані в процесі дослідження кількісні значення нормовані (відсотковими відношеннями) та прив'язані до етапів інвестиційно-будівельного циклу. Результат експерименту представлено в таблиці 3, що дає змогу оцінити розподіл трансакційних витрат ІБК за етапами інвестиційно-будівельного циклу.

Таблиця 2

**Структура трансакційних витрат ІБК**

Виділені за Р. Коузом групи [15]	Класифікація витрат в групі	НША* (%)	Види трансакційних витрат ІБК, які, за Р. Коузом [8], належать до академічних груп
R Дослідження (пошук інформації)	Витрати на придбання, пошук обробку, аналіз ринкової інформації, що забезпечує процес прийняття фізичними та юридичними особами маркетингових рішень на ринках ІБК	47	Збір інформації про поточний стан ІБК
C Контрактинг	Витрати договірної діяльності фізичних та юридичних осіб: переговори, узгодження та підписання угод, контроль за їх виконанням, закриття угод, урегулювання конфліктів договірному процесу	29	Планування взаємодії між суб'єктами. Переговори щодо дотримання взаємних інтересів, планів взаємодії. Рішення про форми, характер, терміни взаємодії. Закріплення домовленостей із застосуванням процедур щодо оформлення договору, укладення угод. Контроль за виконанням суб'єктами обов'язків у процесі взаємодії
T Забезпечення технологічних процесів	Невиробничі витрати на забезпечення технологічного процесу та умов його реалізації	8	Взаємодія учасників у процесі спільного використання матеріальних та нематеріальних ресурсів
J Захист прав власності	Витрати фізичних та юридичних осіб, що виникають при виконанні законодавчих та правових актів, спрямованих на реєстрацію прав власності, її захист, виплату зборів та мит, ліцензування	16	Специфікація та захист прав власності. Юридичне оформлення ділянок та об'єктів будівництва (реконструкції)

\* Результати досліджень, проведених у рамках основних напрямків наукової школи «Методологічні проблеми ефективності регіональних інвестиційно-будівельних комплексів як самоорганізованої та самокерованої системи» при Санкт-Петербурзькому державному архітектурно-будівельному університеті [16].

Таблиця 3

**Структура трансакційних витрат у рамках етапів  
інвестиційно-будівельного циклу, %**

Етапи інвестиційно-будівельного циклу	Групи трансакційних витрат (позначено в табл. 1)			
	<i>R</i>	<i>C</i>	<i>T</i>	<i>J</i>
Усього	47,0	29,0	8,0	16,0
Етап А. Оцінка та вибір інвестиційних намірів	6,2	0,7	0,0	0,0
Етап В. Опрацювання бізнес-плану	35,7	0,5	0,0	0,0
Етап С. Юридичне оформлення	0,0	11,5	0,0	7,3
Етап Д. Передпроектна підготовка, проектування	2,3	6,3	3,7	0,0
Етап Е. Будівництво (реконструкція), здача об'єкту	1,2	4,9	4,3	0,0
Етап Ф. Реалізація результатів проекту, оформлення прав	1,6	5,1		8,7
Етап Г. Експлуатація об'єкту	0,0	0,0	0,0	0,0

Концентрація досліджуваних витрат об'єктивно проявляється на етапі опрацювання бізнес-планів – 35,7 % від загальної трансакційної вартості циклу. Найбільша ринкова невизначеність властива для передінвестиційних етапів проектів, на яких відбувається вибір інвестиційних намірів, формуються відповідні комунікації, оцінюються ризики та досліджується маркетингове середовище територій та об'єктів.

За логікою, можна визначити і зв'язок величини трансакційних витрат наступних етапів (*C, D, E, F, G*) циклу з глибиною пропрацювання на етапах *A* та *B*. Рівень визначеності, ризики, з якими ініціюється інвестиційно-будівельний цикл, здебільшого залежать від готовності організації нести трансакційні витрати саме в передінвестиційній фазі. Водночас з'являється розуміння, що макро- та мезорівневе управління трансакційними витратами ІБК має сфокусуватися на формуванні умов інформаційної та комунікаційної забезпеченості процесу інвестиційного планування.

Таким чином, у результаті дослідження виявлено практичний аспект підвищення конкурентоспроможності російської інвестиційно-будівельної сфери та ключової наукової проблеми – формування підходів до управління рівнем трансакційних витрат. Розвинуті в цій статті теоретичні уявлення про сутність, природу, структуру (кількісні відношення) трансакційних витрат, у частині прив'язки до етапів інвестиційно-будівельного циклу, є науковою під-



ставою для подальшого обговорення концептуальних підходів до їх зниження. Актуалізовано науково-практична проблематика розвитку російських ІБК – високі трансакційні витрати інвестиційно-будівельного циклу.

У контексті осмислення науково-дослідницької проблематики сформульовано такі висновки:

1) порівняльний аналіз показав, що питома вартість продукту інвестиційно-будівельної діяльності непропорційно висока через дисгармонію чинників інституційного розвитку будівництва як виду економічної діяльності;

2) вітчизняний будівельний продукт з причини інституційних протиріч в інвестиційно-будівельній сфері як економічній системі має найвищий рівень трансакційних витрат у Європі – 25 %, а саме в цьому вбачається ключова проблема розвитку російських регіональних ІБК;

3) скомпільовані та формалізовані сучасні теоретичні уявлення про суть, природу та структуру (кількісні відношення) трансакційних витрат регіональних ІБК визначені як теоретичний базис цього дослідження;

4) концентрація трансакційних витрат припадає на передінвестиційний етап (35,7 % – процес бізнес-планування), на якому відбувається вибір інвестиційних намірів, формуються відповідні комунікації, оцінюються ризики та досліджується маркетингове середовище територій та об'єктів.

### **Література**

1. Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь О. В. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 51–69.
2. Асаул А. Н., Лобанов А. В. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения // Экономика Украины. – 2010. – № 11. – С. 47.
3. Асаул А. Н., Лобанов А. В. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов // Экономика Украины. – 2011. – № 7. – С. 72.
4. Асаул А. Н., Лобанов А. В. Структурный анализ институциональных субъектов инвестиционно-строительного комплекса // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2010. – Т. 6. – № 2. – С. 59–70.
5. Асаул А. Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 2. – С. 124–127.

6. Россия в цифрах. 2012 : краткий стат. сб. – М. : Росстат-М, 2012. – 573 с.
7. Асаул А. Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – С. 16–25.
8. Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса. – СПб. : Гуманистика, 2004. – 280 с.
9. Real Estate Market 2011: Russia. World. Global Property Guide, Annual report.
10. Groak S. The Idea of Building: Thought and action in the design and production of buildings. – London, UK : Spon, Taylor & Francis, 2013. – P. 272.
11. McCaffer R., Harris F. Modern Construction Management. – New York, US : John Wiley & Sons, 2013. – P. 576.
12. Jauhiainen J.S., Moilanen H. Towards fluid territories in European spatial development: regional development zones in Finland. Environment & Planning C: Government & Policy. – Aug. 2011. – Vol. 29, Issue 4. – P. 728–744.
13. Asaul A .N., Ivanov S. N. Structure of Transactional Costs of Business Entities in Construction // World Applied Sciences Journal 23 (Problems of Architecture and Construction). – 2013. – P. 80–83.
14. Dalman C.J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. – 1979. – № 22 (1). – P. 141–162
15. Олейник А.В. Институциональная экономика. Теорема Коуза и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139–158.
16. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства. – СПб. : АНО ИПЭВ. – 2008. – 300 с.
17. Асаул А.Н., Асаул Н.А., Алексеев А.А., Лобанов А.В. Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина // Вестник гражданских инженеров. – 2009. – № 4 (21). – С. 91–96.



**Ринок фінансово-банківських послуг**

Бартош ГОДЗІШЕВСЬКІ,  
Міхал КРУШКА

**БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ПОЛЬЩІ  
ТА ЇЇ СТАБІЛЬНІСТЬ  
У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

**Резюме**

Проаналізовано продуктивність роботи банківської системи Польщі в період європейської економічної кризи. Також продемонстровано вплив фінансового контролю на фінансовий ринок та реальний сектор економіки, а також можливі загрози для інституційних рамок фінансового контролю в Польщі. Показано, як мікроекономічні зміни параметрів іпотечного кредитування, виданих в іноземній валюті, можуть трансформуватися в потреби в капіталі банку. Також розглянуто деякі подробиці резолюцій та рекомендацій, виданих Органом фінансового нагляду (контролю) Польщі (KNF). Практика останніх років показує, що діяльність органу контролю є важливим чинником фінансової стабільності.

**Ключові слова**

Фінансовий нагляд (контроль), Польща, FX-кредитування (кредитування в іноземній валюті), макропруденціальне регулювання.

---

© Бартош Годзішевські, Міхал Крушка, 2014.

Годзішевські Бартош, науковий співробітник, Технологічний університет Познані, Польща.  
Крушка Міхал, доцент, Університет Вістула, Варшава, Польща.

Класифікація за JEL: G21, G18, K23, O11.

## Вступ

У даній статті розглядається продуктивність банківської системи в Польщі в період європейського економічного спаду 2007–2012 років. Основною метою авторів є представити стабільність польського фінансового ринку і показати вплив фінансового контролю на фінансовий ринок і реальний сектор економіки. Крім того, було здійснено спробу з'ясувати, які можливі загрози існують для інституційних рамок фінансового нагляду в Польщі. Автори представляють також те, як мікроекономічні зміни параметрів іпотечного кредитування, виданих в іноземній валюті, можуть впливати на потреби в капіталі банку.

Таке дослідження є важливим, якщо буде визнано, що в Польщі є деякі проблеми з іпотечним кредитуванням (менш серйозні, ніж в інших країнах ЄС), зумовлені змінами валютних курсів, а не вибухом міхура на ринку нерухомості. Робота складається з чотирьох розділів. У першому міститься коротка презентація основних макроекономічних показників, у другому розглядається діяльність банківського сектора, у третьому показано приклад проблеми FX кредитування, тоді як в останньому розділі представлено деякі подробиці резолюцій і рекомендацій, виданих Органом фінансового нагляду (контролю) Польщі (KNF).

## 1. Макроекономічні перспективи

Продуктивні показники Польщі за період 2007–2012 рр. можна вважати сприятливими, особливо якщо країну порівняти з Європейським Союзом чи зоною євро. Польська економіка уникла рецесії, та зростання виробництва було вищим від середнього показника по ЄС, що залишилося стійким (див. рис. 1).

Однак, незважаючи на зростання виробництва, ринок праці залишається відносно слабким: економічна діяльність практично не зростала, породжуючи

тим самим зростання безробіття<sup>1</sup>. Ця проблема вже виникла близько десяти років тому, коли в Польщі спостерігалось зниження темпів економічного розвитку (хоча це не була рецесія), і коли слабкий розвиток виробництва супроводжувався надзвичайно високим рівнем безробіття, який становив близько 20 %. Слід зазначити, що політики були в курсі таких змін (Міністерство економіки, 2004). Однак не було жодних істотних змін в інституційних рамках ринку праці в останні роки. Висока чутливість зайнятості до бізнес-циклів здатна обмежити попит на кредитні ресурси і створити проблеми з погашення кредитів.

Рисунок 1

**Зростання виробництва в Польщі та ЄС (у %)**



Джерело: Євростат.

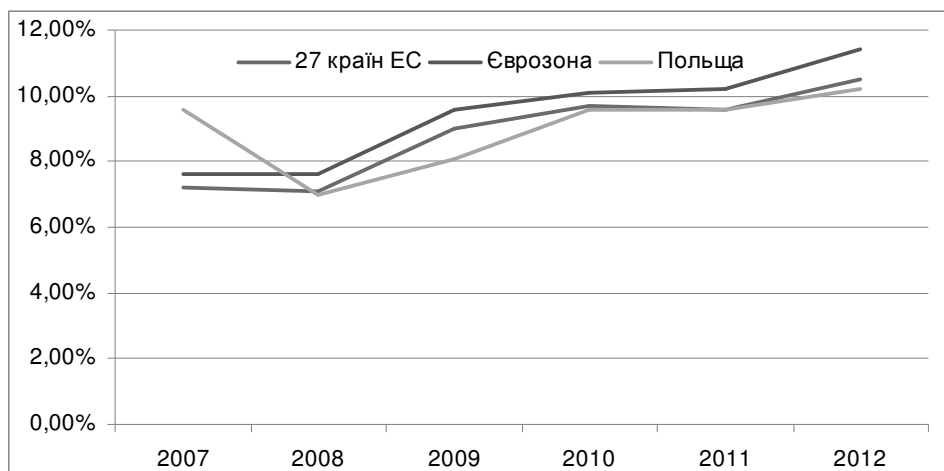
Слабка економічна продуктивність змушує банки розробляти і використовувати належні моделі оцінки ризику в поєднанні з обдуману кредитною політикою задля мінімізації співвідношення проблемних кредитів. З іншого

<sup>1</sup> Щодо термінів «jobless growth» (економічне зростання без створення робочих місць) чи «jobless recovery» (вихід з рецесії без створення робочих місць) потрібно пам'ятати, що обидва визначення є суперечливими (Cantore, Levine, Melina, 2013; Aaronson, Rissman and Sullivan, 2004).

боку, органі, відповідальному за фінансовий нагляд, слід розробити належні вимоги до банківського сектору з точки зору нормативу достатності капіталу або продуктивності ліквідності, а також рекомендації щодо надання кредитів та оцінку кредитоспроможності позичальників. Дане питання є надзвичайно важливим, якщо розглядати ефекти втрат від політики іпотечного кредитування, у результаті яких виникає «міхур нерухомості», що супроводжується глибокою рецесією в Ірландії та Іспанії<sup>2</sup>.

Рисунок 2

Рівень безробіття у країнах ЄС та Польщі (%)



Джерело: Євростат.

З точки зору загроз, пов'язаних з невизначеною оцінкою кредитоспроможності позичальників, слід зазначити, що, на відміну від деяких інших країн ЄС (наприклад, Великобританії)<sup>3</sup>, усі потенційні позичальники в Польщі залежать від верифікації доходу. У результаті навіть погіршення ситуації на ринку праці не призведе до різкого збільшення коефіцієнта необслуговуваних кредитів. В іпотечному секторі співвідношення між резервами за втратами

<sup>2</sup> Індекс цін на житло, опублікований Євростатом, показує зниження середнього рівня цін на житло на 7 % в Іспанії і 13 % в Ірландії в період на 4 квартал 2009 – 3 квартал 2012 р.

<sup>3</sup> Дані FSA (Управління з фінансового регулювання та нагляду) за 2012 показують, що верифікація доходу в Великобританії становить 70–87 % потенційних позичальників.

ми за знеціненими кредитами та чистою вартістю кредитів було нижчим, ніж 0,5 % в Польщі. Ця цифра сприяє належному ставленню до кредитного скорингу політики та оцінки ризиків у разі банківського контролю. В Іспанії, з іншого боку, відношення необслуговуваних іпотечних кредитів зросла з 0,8 % до 7,6 % на період з 2005–2011 років (МВФ, 2012).

Усупереч гучній ситуації в реальному секторі економіки, світова фінансова криза суттєво вдарила по ринку капіталу в Польщі. У 2007 році капіталізація вітчизняних підприємств, що котируються на Варшавській фондовій біржі, становила 45 % ВВП, але він впав на 10 відсоткових пунктів – до 35 % ВВП у 2012 році (див. рис. 3).

Найбільш різке зниження спостерігається в 2008 р., коли вартість компанії з ВФБ (Варшавська фондова біржа), була нижчою за 30 % від ВВП (у номінальному вираженні це представлено рухом униз від 500 млрд злотих приблизно до 250 млрд злотих). Однак слід вважати, що ВФБ класифікується разом з іншими фондовими біржами ЦСЄ, незважаючи на той факт, що її діяльність та розмір дуже відрізняється від інших аналогічних установ у регіоні. Але для глобального ринку капіталу немає чіткої відмінності між Будапештською фондовою біржею (де, наприклад, основний ринковий індикатор-BUX складається в 90 % чотирма компаніями) або Празькою фондовою біржею та ВФБ.

І все ж доводиться констатувати, що така низька продуктивність з боку ринку капіталу не супроводжувалася погіршенням загальної економічної ситуації та не посилила деяких негативних тенденцій у реальному секторі економіки. Дані про ринок капіталу в Польщі представлено на рис. 3.

## **2. Продуктивність банківського сектора**

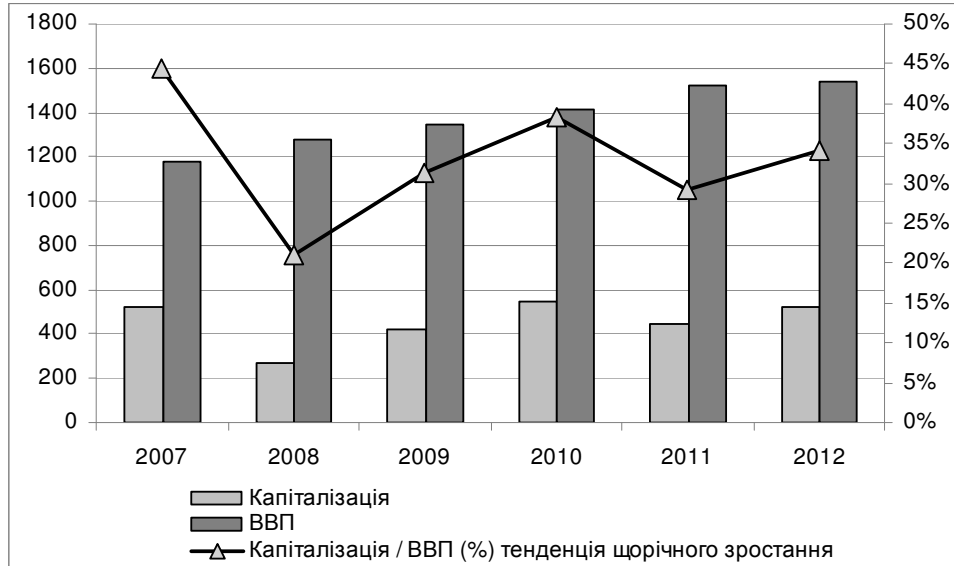
У період 2007–2012 років тенденції розвитку банківського сектора можна оцінити як доволі позитивні. У синтезі років активи зросли на 68 %, з чого впливають міцні 13 %-ві річні темпи зростання. В абсолютному вираженні, ці зміни означають збільшення балансування з близько 800 млрд злотих у 2007 році до 1350 млрд злотих у 2012 році (див. рис. 4).

Зростання сукупних активів супроводжувалося збільшенням надання кредитів нефінансовим сектором. Останні зростали швидше, ніж суми активів: загальне збільшення досягло 83 % (тобто, 13,8 % на рік) зростання від 430 млрд злотих у 2007 році до 788 мільярдів злотих в 2012 році. Це зростання експресується в абсолютному вираженні, у якому спостерігається швидке зростання з 36 % у 2007 році до 60 % в 2012 році порівняно з ВВП, тоді як кредит у вигляді частки від ВВП становив 60 % (у 2012 році) і був, таким чином, набагато меншим, ніж у багатьох інших країнах ЄС<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Згідно з даними Світового Банку, таке співвідношення становило 186 % для Великобританії, 208 % – для Данії та 104 % – для Німеччини.

Рисунок 3

## Капіталізація вітчизняних у списку ВФБ (млрд злотих)



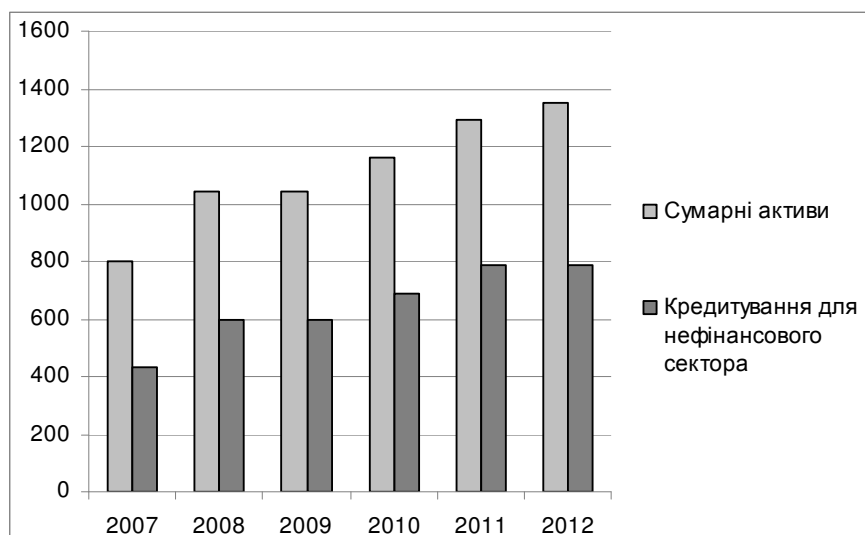
Джерело: дані ВФБ.

Важливо зауважити, що таке швидке зростання фактичної заборгованості не пов'язане з погіршенням кредитного портфеля. Частка необслуговуваних кредитів зростає з 5,2 % до 9 % у період між 2007 і в 2012 роками. У кінці 2012 року загальний обсяг необслуговуваних кредитів становив загалом 71 млрд зл. Однією із серйозних проблем, які нещодавно з'явилися, є велика заборгованість банків у кредитуванні будівельної галузі. Багато будівельних підприємств втратили свою фінансову ліквідність у другій половині 2012 року, і деякі з них (наприклад, RBG) оголосили про своє банкрутство. Інші були ліквідовані, а декілька з них реструктуризували свій борг. Таке кредитування сягнуло 60 млрд злотих (так звана «велика кредитна заборгованість»), на частку яких припадає 11,2 % від загального обсягу великих кредитних ризиків. Також слід підкреслити, що на будівельний сектор припадало 24 % знецінених кредитів.



Рисунок 4

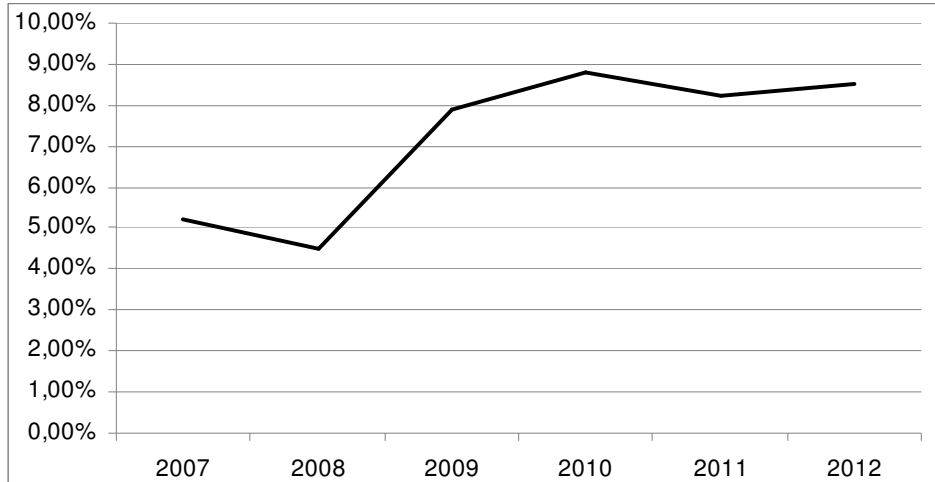
**Активи банківського сектору у 2007–2012 роках (млрд злотих)**



Джерело: NBP та KNF.

Зміни в активах супроводжувалися збільшенням капіталу і зобов'язань власників. Загальний обсяг депозитів зріс з 419 млрд злотих у 2007 році до 931 млрд у 2012 році. (= 120 %). Такі цифри підтверджують стійке зростання банківського сектора в Польщі в останні роки. Частка ТОВ (кредити депозиту) становила близько 110 %. Одним з недоліків був факт, що більшість довгострокових кредитів (особливо іпотеки) фінансувалися за рахунок короткострокових депозитів. У результаті, Польська інспекція з фінансового контролю (Komisja Nadzoru Finansowego, KNF) рекомендувала зміцнити капітальну базу, насамперед, за допомогою утримання прибутку, з метою стабілізації становища банків. Стійкість банківського сектора, таким чином, підтверджується Anayiotos at al. (2010). Вони показали, що ефективність банків у Польщі зросла в період процвітання і навіть покращилася під час кризи.

Рисунок 5

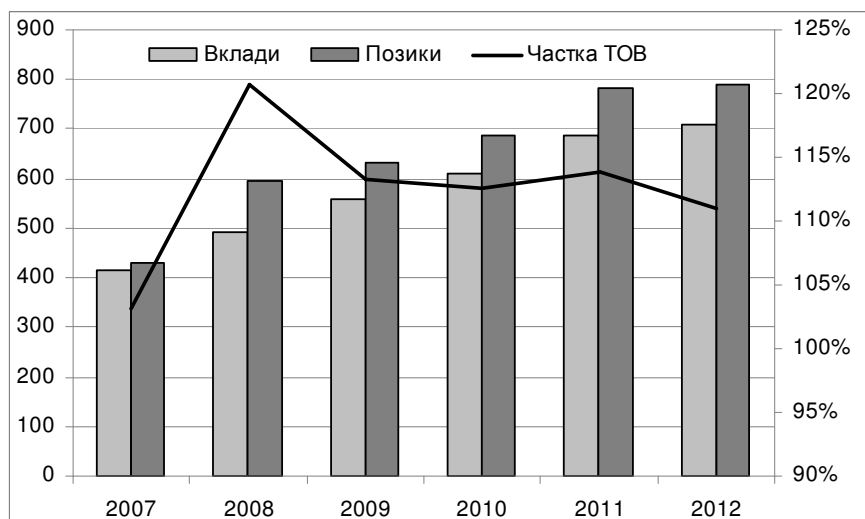
**Частка необслуговуваних кредитів у загальному обсязі заборгованості за кредитами (нефінансовий сектор)**

Джерело: NBP та KNF.

Дуже цікава інформація подається у Звітах з фінансової стабільності, які раз на півроку публікує Національний банк Польщі, у цілях аналізу, проведеного НБП щодо трьох основних стратегій фінансування банківських активів: 1) на основі депозиту, 2) іноземне фінансування і 3) змішана стратегія (НБП, 2012). Частка основних джерел фінансування (депозити і претензії нерезидентів) у балансі залежить від стратегії. У випадку депозитів така частка становить близько 70 % (стратегія депозиту), 40 %, коли застосовується змішана стратегія і 30 %, коли банк покладається на іноземне фінансування. У тих випадках, коли є ще один важливий компонент – претензії нерезидентів фінансових компаній (материнських компаній зазвичай) проти банків, вважається, що ця частка становить 8 % для стратегії депозиту, 16–18 % для змішаної стратегії, і 46 % для іноземного фінансування. Коли аналізується структура фінансування загальних активів, ці цифри становлять 51 %, 27 % і 22 % відповідно. Домінування стратегії депозиту є дуже важливою, коли вважати, що більшість польських банків є дочірніми підприємствами іноземних установ: це дає змогу уникнути раптового відтоку коштів при економічному спаді, коли материнські компанії потребують підтримки ліквідності (див. Lahnsteiner, 2010).

Рисунок 6

**Сума вкладів і позик (млрд PLN) і частка ТОВ**



Джерело: NBP та KNF.

Польський банківський сектор підтримує адекватні запаси капіталу, які були вищими, ніж ті, що рекомендує Базельський комітет. Більш того, CAR (коефіцієнт достатності капіталу) у польських банків переважно базується на капіталі першого рівня, що робить банки навіть більш стійкими до несприятливих економічних умов (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Коефіцієнт достатності капіталу Capital Adequacy Ratio (CAR)**

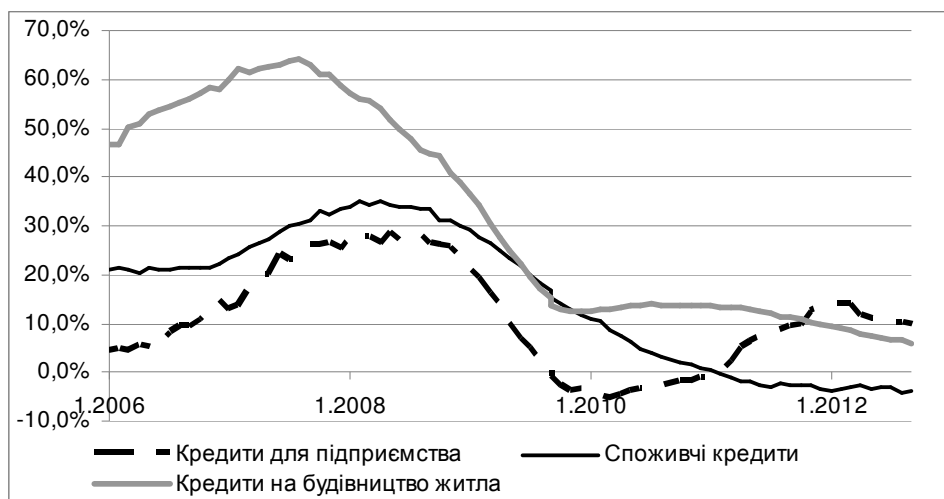
Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012
CAR	12,0	10,8	13,3	13,9	13,1	14,7

Джерело: NBP та KNF.

Значення CAR, розрахованого для польських банків за період 2007–2012 років, було завжди вищим, ніж 10 %<sup>5</sup>, а вчений Piątkowski (2011) зазначив, що відносно висока капіталізація банків повинна бути важливим показником підтримання стабільності банківської системи. Більш того, відносно високе CAR не призвело до різкого скорочення кредитних ресурсів (див. рис. 7). Зменшення в його зростанні зумовлене економічним спадом, а не правилами контролю. Таке уповільнення чітко видно у випадку іпотеки (особливо FX іпотеки), що може бути зумовлено раціональними обмеженнями, введеними керівництвом. Польський ринок нерухомості поводиться аналогічно до ринків в інших країнах, проте рух цін на житло вниз не створював жодної загрози для стабільності банківської системи. Що стосується наведених вище даних стосовно необслуговуваних іпотечних кредитів, то важливо ще раз підкреслити, що консервативну кредитну політику польських банків представлено на ринку нерухомості. Проблема фінансування нерухомості буде широко обговорюватися в наступному розділі.

Рисунок 7

#### Зростання кредиту



Джерело: NBP.

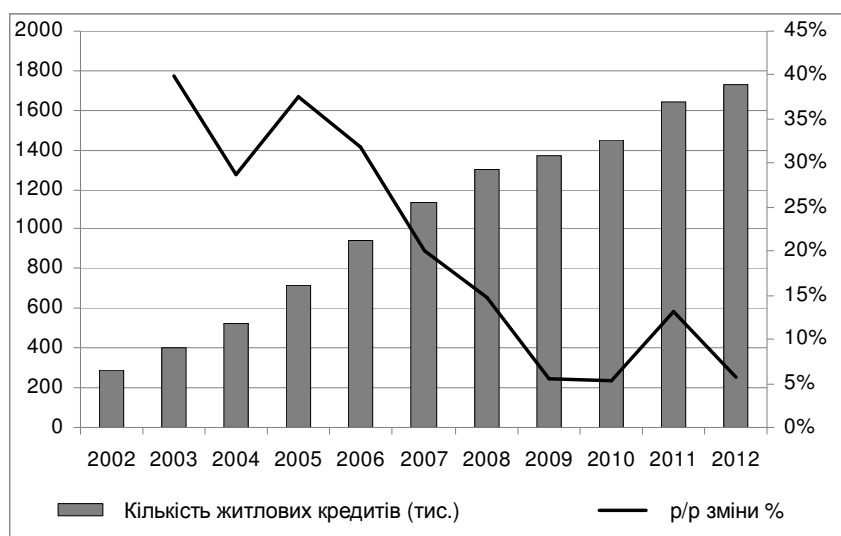
<sup>5</sup> Згідно з Базельськими угодами щодо капіталу, CAR не може бути нижчим від 8 %, а починаючи з 2011 р., KNF рекомендує 12 %-вий рівень.

### 3. Проблема кредитів на будівництво житла

Цікавим елементом польського фінансового ринку є фінансування нерухомості. Можна спостерігати швидке зростання іпотечного кредитування, яка почалася до економічного спаду в 2009 році. Іпотечне кредитування пов'язане з більш широким явищем – зростанням важливості кредитування приватного сектору в польській економіці, оскільки на початку ХХІ століття частка внутрішнього кредиту до ВВП була нижчою від 30 %, але вона різко зросла з 2004 року. У 2012 році відношення кредитів до ВВП досягло 60 %-го бар'єру. Низька значущість кредиту впливає з високих відсоткових ставок і безробіття. Ситуація змінилася після втручання ЄС, коли Польща отримала фінансування від ЄС, пов'язане з відтоком робочої сили. Еміграція, одночасно з припливом коштів з ЄС та іноземних трансфертів від польських громадян збільшили економічне зростання. Хороша економічна ситуація, падіння відсоткових ставок і доступність FX кредитування (кредитування в іноземній валюті) (у швейцарських франках) дали змогу багатьом полякам узяти іпотечний кредит. У результаті кількість активних житлових кредитів зросла з 200 тисяч у 2002 році до трохи менше від 1,8 млн в 2012 році.

Рисунок 8

Кількість житлових кредитів у період 2002–2012 років



Джерело: AMRON-SARFiN.

Кожного року зміни в такому кредитуванні становили 30–40 % на рік до економічного спаду в 2009 році і, як правило, стабілізувалися на рівні 10 % після 2009 року.

Зростання поставок іпотечного кредитування призвело до зростання цін на майно, що в кінцевому підсумку призвело до виникнення так званого «міхура нерухомості». У даних звітів AMRON-SARFiN<sup>6</sup> повідомляється, що у 8 найбільших польських містах ціни на нерухомість за період 2006–2012 рр. зросли від скромних 20 % у випадку Кракова до понад 100 % у випадку Лодзі.

У зв'язку з відносно дешевим кредитуванням у швейцарських франках, порівняно зі злотими, більшість житлових кредитів видавали у швейцарській валюті. Необмежене зростання FX кредитування (кредитування в іноземній валюті) почало загрожувати зростанням курсу CHF/PLN. Особливо, коли у звітах AMRON-SARFiN повідомлялося, що більше 50 % загального обсягу житлових кредитів мали частку LTV відсоткове співвідношення основної суми кредиту та оцінної вартості активу, що є його забезпеченням (заставою) понад 50 %, тоді як у випадку 27 % від загального обсягу кредитів LTV був вищим, ніж 80 %. Аналіз волатильності обмінного курсу CHF/PLN в період 2007–2012 років підтверджує часткову матеріалізацію пошуку ризиків.

Для того щоб посилити загрози, пов'язані з поєднанням високого LTV та FX кредитування, автори підготували просте моделювання. Основні припущення є такими:

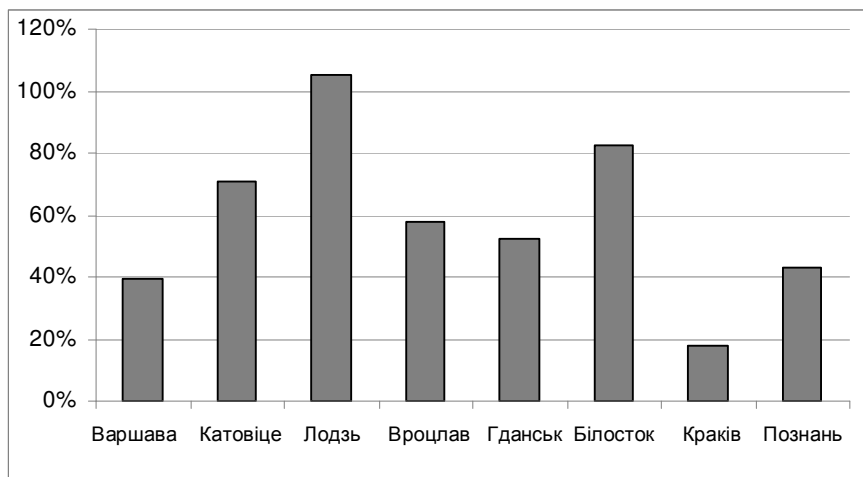
- населення скупило 300 000 PLN цінного житла у Варшаві на початку 2007 року;
- покупка фінансувалася через Purchase 125 000 кредит у CHF з щомісячними платежами;
- на початку моделювання курс CHF/PLN становив 2,40;
- початкове LTV було 100 %;
- населення сплачувало внески в CHF.

За аналізований період LTV виріс від 100 %, коли кредитування становило приблизно 135 % у кінці 2012 року. Таке швидке зростання коефіцієнта LTV впливає зі зміни обмінного курсу CHF/PLN, який становив приблизно 3,5 CHF/PLN на кінець періоду. Слід зазначити, що жодних значних падінь вартості нерухомості, незважаючи на незначну корекцію цін (близько 12 % у період між 2008 і 2012 рр.) не спостерігалось. Вівес (2006) підкреслив, що дотримання таких тенденцій може привести за собою серйозну загрозу для окремого домогосподарства та банківської системи в разі раптового падіння ринку праці, подальшого зниження цін на нерухомість або знецінення місцевої валюти. Однак Польща уникла потрясінь на фінансовому ринку, переважно через зважену діяльність органу фінансового контролю, яка вберегла сектор від ризикованої поведінки.

<sup>6</sup> AMRON – це база даних, розроблена польською асоціацією. База даних містить інформацію про характеристики нерухомості, їх розташування та ціни.

Рисунок 9

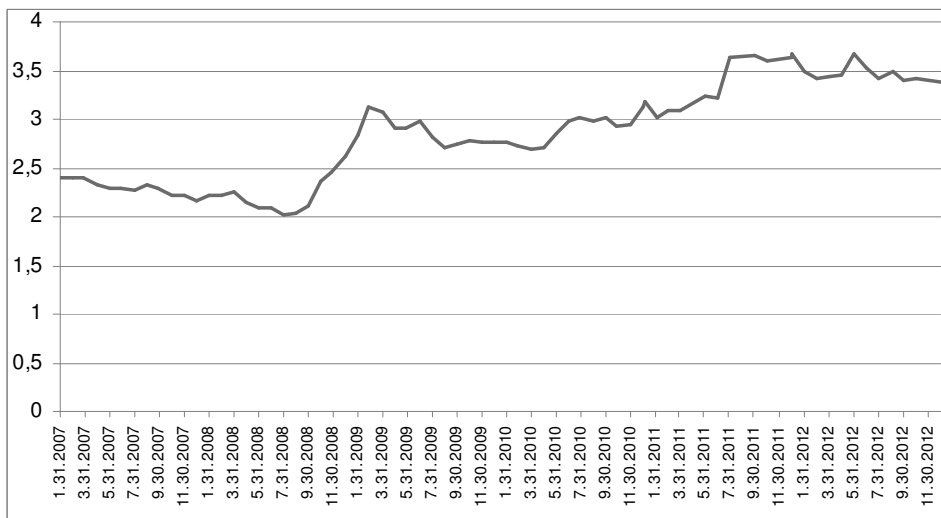
**Зміна цін на нерухомість в окремих польських містах (2006–2012)**



Джерело: AMRON-SARFiN.

Рисунок 10

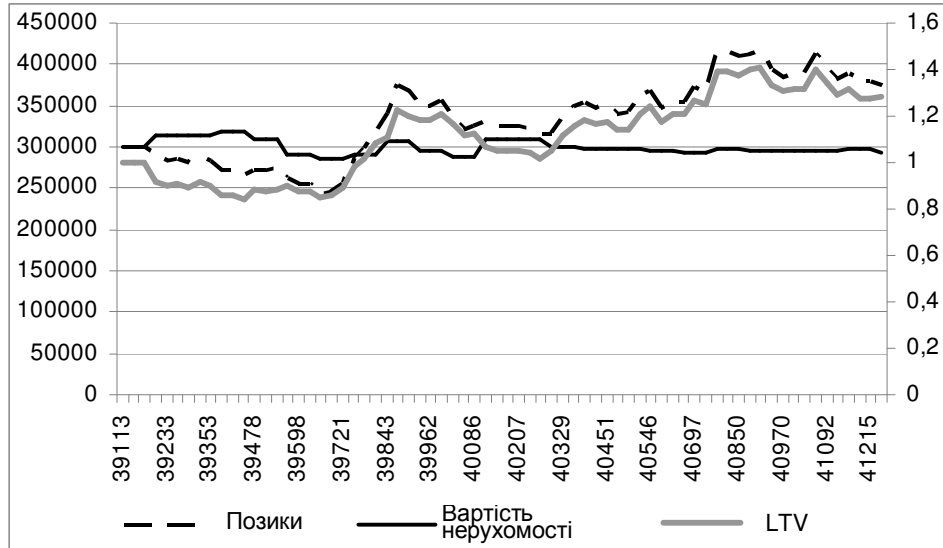
**Курс CHF/PLN**



Джерело: NBP.

Рисунок 11

## Зміни коефіцієнта LTV у період 2007–2012 років



Джерело: власні підрахунки.

Таблиця 2

## Вплив курсу FX на CAR

CHF/PLN = 2,40				CHF/PLN = 3,50			
CHF активи	100	CHF зобов'язання	200	CHF активи	145	FX зобов'язання	290
PLN активи	200	PLN зобов'язання	70	PLN активи	200	PLN зобов'язання	70
		Власний капітал	30			Власний капітал	30
		<b>CAR</b>	<b>10 %</b>			<b>CAR</b>	<b>8,6 %</b>
				Додатковий капітал	4,5	Як відсоток від власного капіталу	15 %

Джерело: Власні підрахунки на основі Cayazzo et al. (2006).

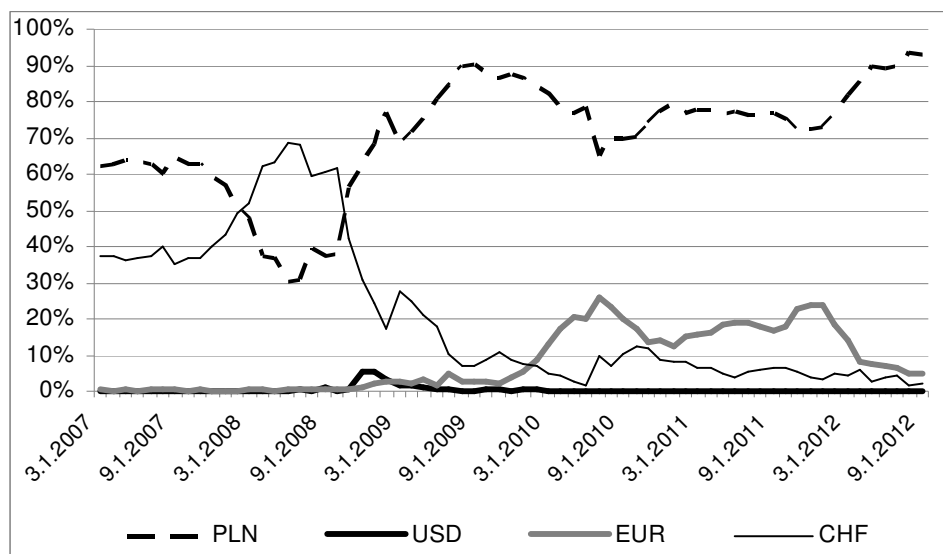


Слід мати на увазі, що коли таку поведінку ринку поширено по всій країні, то існує значний ризик зараження. У цьому випадку використовуємо простий розрахунок. Припустимо, один банк має 1/3 своїх активів у швейцарських франках, іпотечних кредитах. Банк фінансується за рахунок іноземної фінансової стратегії. Для спрощення, передбачається, що фінансування також проводиться в швейцарських франках і всі активи не обтяжуються ризиками. Вимога CAR становить 10 %.

Підвищення обмінного курсу від 2,40 до 3,50, тобто знецінення польської валюти до зниження CAR на близько 1,4 %-вих точок, які створюють додаткову потребу в 4,5 одиницю капіталу на 15 % основного капіталу. Така ситуація може обмежувати кредитну активність банків і сприяти економічному спаду.

Рисунок 12

**Структура нових іпотечних кредитів (відповідно до валюти)**



Джерело: NBP.

Знаючи про такі несприятливі умови, орган фінансового контролю Польщі розробив рекомендацію, спрямовану на обмеження доступності житлового кредитування в FX (Kowalczyk, Kruszką, 2011). Такий документ прийняли 2010 році, і видачу нових кредитів у швейцарських франках було обмежено. Така дія зменшила втрати від можливих змін обмінного курсу. Потрібно пам'ятати, що в період 2008–2009 років до 60 % нових іпотечних кредитів було видано у швейцарських франках.

Після 2010 року така частка знизилася до рівня, нижчого від 10 %. Банки відійшли від масивного валютного кредитування після змін, спричинених резолюцією KNF, 75 % вагових FX-кредитів були замінені на 100 % (незважаючи на Базельські вимоги про 35 %). Це передбачає належну активну поведінку KNF, якій вдалося захистити ринок від «міхура на ринку нерухомості» і великого потрясіння на фінансовому ринку.

#### **4. Діяльність KNF (Комісія з фінансового контролю) під час економічного спаду**

Польську інтегровану систему фінансового нагляду було створено в 2006 році, коли комісії з цінних паперів та страхування були об'єднані під одним дахом у KNF. Процес інтеграції завершився 1 січня 2008 року, коли KNF узяв на себе завдання, які виконує Комісія з банківського нагляду, що функціонувала під егідою Національного банку Польщі. Такі дії повинні поліпшити продуктивність економіки країни та захистити її від кризи (Čihák, Podpięga, 2006). Загалом комплексний нагляд у Польщі працює належним чином:

- не спостерігалось жодного банкрутства банку з початку світової фінансової кризи, і жоден з банків у Польщі не потребував рекапіталізації з використанням державних коштів;
- польські банки добре капіталізовані, ліквідні та повністю здатні задовольнити безперервний кредитний попит;
- позиції позабалансових звітів польських банків є переважно фінансовими зобов'язаннями чи гарантіями без деривативів позабіржового ринку;
- незважаючи на погані умови на ринку праці, кількість проблемних кредитів істотно не зросла;
- звіти про фінансове становище польських банків були вільні від будь-якого тягаря, що впливав з інвестицій у цінні папери або

урядових облігацій, випущених країнами, що постраждали від фінансової кризи (країн периферичної зони євро, наприклад, Греція чи Іспанія).

У період 2007–2012 років KNF підготувала численні рекомендації та резолюції, спрямовані на стабілізацію ситуації в банківському секторі. Важливим рішенням, спрямованим на стабілізацію польського банківського сектора, було встановлення юридично обов'язкових норм ліквідності в 2008 році (див. NBP, 2009). Варто відзначити, що таке рішення було представлено перед прийняттям питання щодо норм ліквідності Базельським комітетом. У 2010 році було запропоновано визначення LCR (показник короткострокової ліквідності) і NSFR (коефіцієнт чистого стабільного фінансування) (BIS, 2010).

Stoica et al. (2011) наголошує, що стабільність фінансової системи, за підтримки відповідного контролю, є важливим фактором економічного зростання. З цієї точки зору, загалом діяльність органу польського фінансового нагляду заслуговує на позитивну оцінку не лише тому, що не було фінансової кризи, спричиненої діяльністю банків. Банківський контроль у Польщі діяв активно. Це питання є дуже важливим, коли розглядається рейтинг Польщі. Хороший рейтинг є одним з факторів, що підтверджують обґрунтованість економіки і продуктивність фінансового нагляду, що є важливим елементом у методології рейтингу. Рейтингові агентства оцінюють активність нагляду та розглядають його результати, коли визначають сумарний рейтинг загалом (S & P, 2011). В інших випадках, якщо яка-небудь країна постраждала від фінансової кризи, особливо в тих випадках, коли банки потребували підтримки держави чи націоналізації (наприклад, TARP в США), то загальна оцінка з нагляду залишає бажати кращого. З цієї точки зору можна стверджувати, що KNF ефективно виконала свою місію (Fitch, 2003).

Іншими важливими питаннями, що заслуговують подальшого аналізу, є роль і становище KNF у нових інституційних рамках пропозицій Європейської комісії та Банківського Союзу. Veron and Wolff (2013) вказують на основні положення Банківського Союзу: загальні правила нагляду (контролю), єдиний механізм нагляду для всієї зони євро, загальна схема гарантування вкладів, а також узгодження рамок для відновлення фінансових інститутів. Пошук наднаціональних пропозицій, особливо якщо подивитися на внутрішньогрупове фінансування, призводить до зміни положення KNF у майбутньому. Тим не менш, було б передчасно обговорювати це питання детально, оскільки більшість проектів пропозицій вимагають подальшого аналізу (деякі рекомендації носять суперечливий характер навіть для членів єврозони, таких як Німеччина<sup>7</sup>). Більш того, кілька передбачених інструментів є обов'язковими для членів зони євро, тоді як інші країни можуть добровільно брати участь у цих рамках.

<sup>7</sup> Див. G. Fahrenschon, President of Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), [http://www.dsgv.de/\\_download\\_gallery/Pressemitteilungen\\_2012/121213\\_Einigung\\_zu\\_EU-Aufsicht\\_122.pdf](http://www.dsgv.de/_download_gallery/Pressemitteilungen_2012/121213_Einigung_zu_EU-Aufsicht_122.pdf).

## Висновки

У Польщі кредит до частки ВВП виріс з приблизно 36 % у 2007 році до 60 % у 2012 році. Таке зростання потенційно також може бути джерелом ризиків для фінансової стабільності та поєднуватися з відносно новими явищами, і насамперед – з масивним кредитуванням в іноземній валюті. Завдяки активній позиції польських органів влади та фундаментальним економічним показникам, ризики не виправдалися. У рекомендаціях для банківського фінансового контролю розглядалася проблема валютного (FX) кредитування, що сприяло високій якості портфеля. Перед початком економічного спаду KNF (Польська Фінансова Інспекція з банківського нагляду) переконала банки накопичувати додатковий буфер капіталу для того, щоб дійсно захистити їх від негативних наслідків спаду. Деякі нормативні поняття було впроваджено в практику Польщі в останні роки, у тому числі кількісні вимоги до ліквідності, які нині здійснюються в глобальному масштабі.

Польща бере участь у міжнародних (особливо на рівні ЄС) дебатах щодо нового режиму регулювання фінансової системи. Основним для Польщі є те, щоб ці нові правила повинні адаптуватися дуже обережно. Контролювальні органи повинні прагнути забезпечити переваги більш високої капітальної бази якості або антициклічного буфера, які не порушуються надмірним міжнародним регулюванням, що могло б підірвати здатність національних органів до проведення ефективної політики з конкретними країнами.

## Література

1. Aaronson D., E. Rissman, D. G. Sullivan (2004), *Assessing the jobless recovery*, Economic Perspectives Vol. 28.
2. Anayiotos G., Toroyan H., Vamvakidis A., (2010), The efficiency of emerging Europe's banking sector before and after the recent economic crisis, *Financial Theory and Practice* Vol. 34.
3. BIS (2010) *International Framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*.
4. Cayazzo J., Garcia Pascual A., Gutierrez E., Heysen S. (2006), *Toward an Effective Supervision of Partially Dollarized Banking Systems*, IMF Working WP/06/32.
5. Čihák M., R. Podpiera (2006), *Is One Watchdog Better Than Three? International Experience with Integrated Financial Sector Supervision*, IMF Working Paper WP/06/57.

6. Cristiano C., P. Levine, G. Melina (2013), *A Fiscal Stimulus and Jobless Recovery*, IMF Working Paper WP/13/17.
7. Fitch, (2013), *Fitch Affirms Bank Millennium at «BBB-»; Outlook Stable*, credit action press release.
8. FSA (2012), *Mortgages Product Sales Data (PSD) Trend Report 2005–2012*, <http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/other/psd-mortgages-2012.pdf>.
9. IMF (2012), *Spain, Financial System Stability Assessment Country Report No. 12/137*.
10. Kowalczyk M., Kruszka M. (2011), *Macro-Prudential Regulation of Credit Booms and Busts: The Case of Poland*, World Bank Policy Research Working Paper No. WPS 5832.
11. Lahnsteiner M., (2010), *The refinancing structure of banks in selected CESEE countries*, in: *Capital flows to converging European economies – from boom to drought and beyond*, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Occasional Papers No 75.
12. Ministerstwo Gospodarki (2004), *Analiza sytuacji Gospodarczej Polski w 2003 roku*, [http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/6363FCE9-C130-41EA-9529-E45A2AFBBE4A/4248/6486\\_4q2003.pdf](http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/6363FCE9-C130-41EA-9529-E45A2AFBBE4A/4248/6486_4q2003.pdf).
13. NBP (2009), *Financial Stability Report*, December.
14. NBP (2012), *Financial Stability Report*, December.
15. Piątkowski M., (2011), *How the Polish banking sector has survived the global crisis*, Enterprise Science Quaterly No. 21.
16. S&P (2011), *Banking Industry Country Risk Assessment Methodology and Assumptions*.
17. Stoica O., Diaconășu D.-E., Scântee R. (2011), *Financial Supervision in Central and Eastern Europe*, in: *Lessons Learned from the Financial Crisis*, Proceedings of 13th International Conference on Finance and Banking, eds. S. Polouček, D. Starek, Silesian University in Opava, Karvina.
18. Veron N., Wolff G.B., (2013), *From Supervision to Resolution: Next Steps on the Road to European Banking Union*, Peterson Institute for International Economics, Policy Brief No PB13-5.
19. Vives X., (2006), *Banking and Regulation in Emerging Markets: The Role of External Discipline*, World Bank Research Observer Vol. 21.

**Ринок фінансово-банківських послуг**

Ольга БУРМАТОВА,  
Тетяна СУМСЬКА

**ФОРМУВАННЯ  
СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ  
ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В РОСІЇ**

**Резюме**

Розглянуто проблеми формування фінансового механізму охорони довкілля. Показано основні джерела формування витрат екологічного призначення. Проаналізовано тенденції скорочення бюджетних витрат на охорону довкілля. Зроблено акценти на правові аспекти проблеми використання платежів за негативний вплив на довкілля, у тому числі відмову від цільового використання засобів, що надходять до бюджету як плата за негативний вплив на довкілля. Показано значущість екологічних фондів фінансування природоохоронних засобів, зазначена важливість програмно-цільового підходу до розв'язання екологічних проблем. Запропоновано можливі елементи фінансового механізму реалізації природоохоронних заходів. Вказано основні труднощі включення стимулювального ефекту в економічний механізм раціонального природокористування та охорони довкілля.

---

© Ольга Бурматова, Тетяна Сумська, 2014.

Бурматова Ольга, канд. екон. наук, доцент, Інститут економіки та організації промислового виробництва Сибірського відділення Російської академії наук, м. Новосибірськ, Росія.

Сумська Тетяна, канд. екон. наук, доцент, Інститут економіки та організації промислового виробництва Сибірського відділення Російської академії наук, м. Новосибірськ, Росія.

### **Ключові слова**

Фінансовий механізм охорони довкілля, природоохоронні заходи, платежі за негативний вплив на довкілля, бюджетна політика, бюджетні асигнування на охорону довкілля, стимулювання природоохоронної діяльності.

**Класифікація за JEL:** Q50, Q58.

Одним із важливих елементів механізму реалізації державної екологічної політики є система фінансування. Від того, наскільки вона надійна та ефективна, переважно залежить стан довкілля в країні та її регіонах. При цьому наявність різних фінансових інструментів у галузі екологічного регулювання є не лише необхідною умовою акумулювання та компенсації витрат на охорону довкілля, а й важливим важелем забезпечення стимулювання природоохоронної діяльності.

Фінансовий механізм охорони довкілля становить комплекс різноманітних фінансово-економічних важелів, спрямованих на стимулювання проведення природоохоронних заходів. До таких важелів можна віднести екологічну податкову політику; систему платежів за користування природними ресурсами та забруднення довкілля; екологічне страхування; удосконалення ціноутворення на продукцію природоексплуатувальних та природогосподарських галузей, особливо на екологічно чисту продукцію і технології тощо.

Метою фінансового механізму охорони довкілля є покращення екологічної обстановки в країні з мінімальними витратами матеріальних, фінансових і трудових ресурсів шляхом забезпечення максимально сприятливих економічних умов для природоохоронної діяльності підприємств та галузей. Очевидно, що фінансовий механізм природокористування в будь-якій країні відображає екологічну політику, яку проводить держава.

Для досягнення названої мети необхідно передусім виконати такі завдання:

- підвищити роль бюджетів різних рівнів у фінансуванні екологічних програм, природоохоронних заходів та природоохоронних державних органів;

- удосконалювати систему державних екологічних фондів; впровадити системи екологічного оподаткування та обов'язкового екологічного страхування;
- чітко розмежувати джерела фінансування природоохоронних заходів між власними засобами підприємств, позабюджетними та бюджетними джерелами, а також забезпечити надійність і достатність цих засобів у ринкових умовах.

У країнах із розвинутою ринковою економікою, що мають, як правило, значні просування в галузі екологічної політики, відмінною рисою наявних систем управління охороною довкілля є широке використання економічних регуляторів для стимулювання раціонального природокористування за збереження і зміцнення державного та громадського контролю і нормування в галузі охорони довкілля.

Економічні методи регулювання охорони довкілля охоплюють сукупність заходів, спрямованих на зміну ставлення учасників економічної діяльності в напрямку, сприятливому для стану природно-ресурсного потенціалу та навколишнього середовища, шляхом впливу на вартість та переваги різних варіантів, що пропонуються учасникам економічної діяльності.

Основне призначення економічних методів полягає, насамперед, у забезпеченні стимулювання природоохоронної діяльності шляхом, передусім впровадження природоохоронних та екологічно безпечних технологій, а також пошуку шляхів мінімізації економічних витрат, які понесе суспільство для досягнення бажаного стану довкілля загалом та його окремих компонентів.

Фінансування природоохоронних заходів у розвинутих країнах здійснюється як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях за рахунок коштів національних бюджетів, витрат регіональних та місцевих органів влади, коштів компаній та підприємств. Основним джерелом формування витрат екологічного призначення, як правило, виступають державні субсидії, позики та позики під відсотки, платежі та штрафи за скиди і викиди забруднювальних речовин, адміністративні платежі, збори екологічного характеру, платежі за використання природних ресурсів, дотації від держави та інші інструменти (рис. 1). При цьому досвід розвинутих країн свідчить про те, що основну увагу дедалі більше приділяють не обмежувальним заходам та покаранню винних, а винагороді зусиль тих природокористувачів, чия економічна поведінка сприяє створенню найбільш сприятливого довкілля.

Фінансовий механізм охорони навколишнього середовища, що склався в Росії, поки розрізнений, складається з окремих структурних одиниць. До його складу умовно можна віднести такі підсистеми:

- фінансування заходів з охорони природного середовища;



- прогнозування та складання екологічних програм; екологічне ціноутворення та оподаткування;
- платність природних ресурсів та забруднення довкілля;
- екологічне страхування.

Рисунок 1

**Інструменти фінансового механізму природокористування в розвинутих країнах**



За всієї важливості названих підсистем у фінансуванні природоохоронної діяльності, ступінь розробки і практичного використання їх відрізняється, деякі з них поки що не одержали належного розвитку. На сьогодні основу механізму фінансування охорони довкілля становлять платежі за природні ресурси та платежі за негативний вплив на довкілля, у тому числі за викиди забруднювальних речовин в атмосферу, забруднення води, утилізацію відходів виробництва і споживання, забруднення надр та ґрунтів тощо (рис. 2).

Впровадження плати за використання природних ресурсів та забруднення довкілля в Російській Федерації було результатом зміни ставлення до галузі природокористування у зв'язку з переходом до засад ринкової економіки. З огляду на це, одним із завдань національної екологічної політики є організація роботи щодо забезпечення дотримання засад платності у сфері використання природних ресурсів й охорони довкілля. Однак цю засаду не завжди адекватно відображено в податковому законодавстві, яке визначає напрям ресурсних та екологічних платежів до бюджету країни.

Здійснення фінансування екологічних програм і природоохоронних заходів у Російській Федерації передбачає можливість використання засобів різноманітних джерел, роль яких відмінна. Серед таких джерел можна назвати бюджетні кошти (федерального, регіонального та місцевого бюджетів); кошти підприємств, установ та організацій; екологічні фонди; фонди екологічного страхування; кредити банків; добровільні внески населення, іноземних юридичних осіб і громадян та інші джерела.

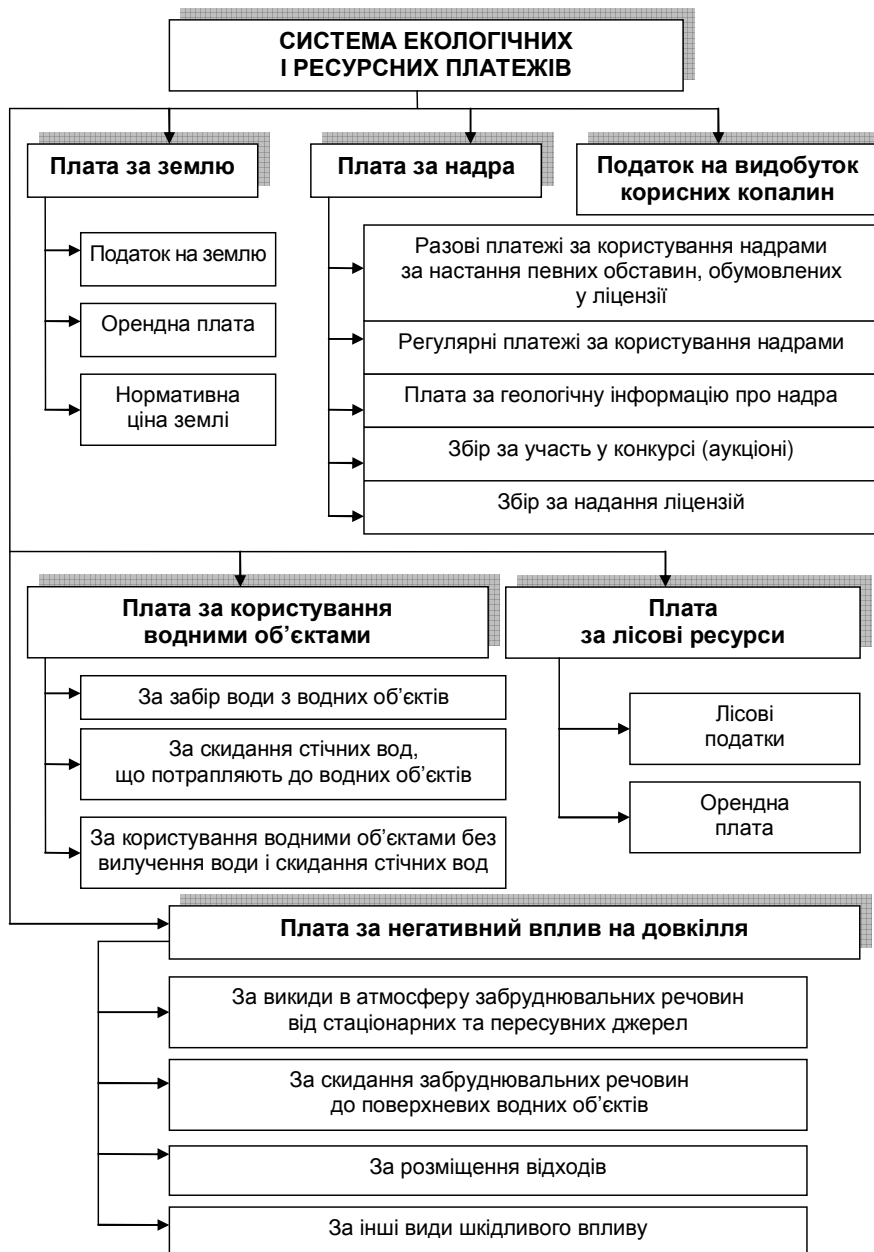
Загалом, система фінансування природоохоронної діяльності, яка встановилася в Росії, поки що далека від довершеності та не може похвалитись широким переліком важелів і методів окремих коштів, що виділяються.

Від початку 90-х років у РФ спостерігається тенденція скорочення бюджетних витрат на охорону навколишнього середовища. Так, у 1995 р. з цією метою було виділено 0,6 % витратної частини бюджету, у 1996 р. вона становила 0,5 %, у 1997 р. – 0,4 %, у 1998 р. – 0,5 %, у 1999 р. – 0,87 % витратної частини федерального бюджету.

За останнє десятиріччя державні витрати на охорону довкілля становили мізерну величину, що перебувала в межах від 0,14 до 0,2 % в загальному обсязі витрат федерального бюджету. У федеральному бюджеті на 2011 р. витрати на охорону довкілля передбачено в обсязі 14,5 млрд руб. Це відповідає 0,14 % від сукупних витрат бюджету чи 0,03 % від загального обсягу ВВП (для порівняння: у розвинутих європейських країнах рівень природоохоронних витрат оцінюється в межах 4–6 %, у Японії – понад 8 % від ВВП) [1, 2, 3].

Рисунок 2

Ресурсні й екологічні платежі в Російській Федерації



У планах уряду РФ цю частку планується підвищити до 0,3 % до 2023 р., що проблем, звичайно, не вирішить. На думку спеціалістів-екологів, лише для стабілізації екологічної ситуації необхідно щонайменше 2,5 %, а для покращення необхідні кошти в розмірі 4 %.

У 2000–2001 рр. ліквідовано Федеральний екологічний фонд, і, хоча формально екологічні фонди суб'єктів Федерації та районні екологічні фонди не скасовані, їхня діяльність у більшості випадків припинилась. Таким чином, природоохоронна діяльність позбавлена, хоч і відносно невеликих, проте достатньо надійно зібраних цільових коштів на федеральному, регіональному та місцевому рівнях. Кінцевого удару на дане джерело фінансування завдав розвал системи платежів за забруднення довкілля, за рахунок яких формувались екологічні фонди. Водночас через систему екологічних фондів здійснювалось фінансування оснащення приладами інспекцій аналітичного контролю, праць з моніторингу довкілля, екологічних досліджень, освітніх екологічних програм, підтримки заповідників та інших природних територій, що перебувають під особливою охороною, видання екологічної літератури та інших видів природоохоронної діяльності. Після руйнації системи екологічних фондів ці роботи припинились у значній більшості суб'єктів Федерації. В умовах Росії зовсім не використовуються гнучкі механізми фінансування природоохоронної діяльності у формі ринку прав на забруднення, страхування екологічних ризиків тощо.

Загалом, наявна система державних цільових екологічних фондів себе виправдала, і необхідним є її відновлення. Кошти таких спеціалізованих фондів могли б стати джерелом фінансування федеральних цільових програм в екологічній сфері. Сьогодні ж відбувається зниження фінансування і закриття федеральних цільових екологічних програм. Скасування федеральних цільових програм, фінансованих, переважно, з федерального і регіональних бюджетів (наприклад, таких як «Відродження Волги», «Екологія й природні ресурси Росії», «Відходи», «Державна підтримка державних природних заповідників і національних парків», «Охорона озера Байкал», «Безпека і розвиток атомної енергетики», «Енергоефективна економіка» тощо), призвело до зниження цільового бюджетного фінансування відповідних напрямків природоохоронної діяльності, які повинні бути під постійним контролем та турботою держави. З 2004 р. в країні не реалізовується жодна екологічна програма. Незважаючи на те, що чинні в Росії федеральні цільові програми переважно неефективні, а ціла низка їх існує лише на папері, «під ніж» потрапили насамперед екологічні (чи пов'язані з охороною довкілля) програми. Таким чином ще раз було продемонстровано установку на пріоритет економіки над екологією.

Досі залишається не відрегульованим у правовому аспекті питання про платежі за негативний вплив на довкілля. Відповідний закон не прийнято досі, хоча його необхідність випливає з нового закону «Про охорону довкілля» 2002 р. Наявна система екологічних платежів, яка не має необхідної законо-

давчої бази, по суті себе вичерпала і в даний час відіграє суто символічну роль – насамперед через винятково низькі базові ставки. Хоча в 1990-ті рр. ця система практично і не виконувала регулювальної функції в частині капітальних природоохоронних витрат (через економічну кризу і важке економічне становище підприємств), однак вона цілком успішно виконувала цю функцію в частині поточної діяльності підприємств і також виконувала фіскальну функцію. Зараз ця система екологічних платежів будується на винятково низьких базових ставках (приблизно 10 % від ставок, прийнятих у Казахстані, Білорусі, Молдові, Грузії, і лише близько 2 % від ставок, що діють у більшості країн Європейського Союзу), що жодним чином не стимулює підприємства до здійснення природоохоронної діяльності.

Крім цього, слід зазначити і такий, на наш погляд, винятково важливий момент (що має, знову ж таки, негативний вплив на природоохоронну сферу), як відмова від цільового використання коштів, що надходять до бюджету як плата за забруднення довкілля. Якщо до прийняття нового закону «Про охорону довкілля» 2002 р. ця плата призначалась винятково для цілей відновлення ушкодженого довкілля, що було закріплено в попередньому Законі РФ «Про охорону довкілля» від 19 грудня 1991 р., то після скасування останнього й прийняття нового закону положення щодо заборони використання платежів за забруднення довкілля на будь-які цілі, окрім природоохоронних, зникло.

Пізніше такий прийом було використано і під час прийняття нових версій Лісового, Водного та інших кодексів РФ і федеральних законів. У результаті сфера охорони довкілля в Росії, завжди фінансувалась на неприпустимо низькому рівні, втратила й ті крихти, які мала. За оцінками Мінекономрозвитку РФ, у даний час плата в межах нормативів за викиди (скиди) забруднювальних речовин і розміщення відходів становить лише 0,04–0,05 % від собівартості промислової продукції, що фактично невідчутно як чинник стимулювання чи покарання за екологічно небезпечну діяльність.

Окрім названих недоліків системи платежів за негативний вплив на довкілля, практика їх використання показала також, що набір речовин, на які було встановлено платежі, далеко не повний. Крім цього, існують великі недоліки з точки зору врахування чинника інфляції: значення поправочного коефіцієнта не можна порівняти з фактичними темпами зростання інфляції. У результаті система платежів за негативний вплив на довкілля, покликана використовуватися як одне з джерел фінансування екологічної сфери, а також, певною мірою, стимулювати підприємства до здійснення природоохоронних заходів, насправді (у результаті послідовного вихолощування його суті) не виконує ані фіскальних, ані регулювальних, ані, тим більше, стимулювальних функцій.

Розмір екологічних платежів має бути такий, щоб не лише створювати дієві стимули до ефективної природоохоронної діяльності (і, таким чином, до впровадження ресурсо- і енергозберігальних технологій), а й бути сумісним (з точки зору технічної та технологічної досяжності еколого-економічного па-

ритету) із проведенням економічної діяльності в усіх галузях економіки. Окрім цього, дані платежі повинні забезпечувати одержання достатніх засобів для цільового фінансування природоохоронної сфери.

Не відповідає реальній економічній оцінці й наявна в Росії система платежів за користування природними ресурсами. Рівень даних платежів штучно занижений, причому істотно (принаймні, на порядок), що свідчить про неефективне виконання державою функції власника природних ресурсів, коли величезна частина доходів від використання природних ресурсів проходить повз бюджет.

У світлі наведеного, видається необхідним, насамперед, широке впровадження і розвиток таких елементів фінансового механізму реалізації природоохоронних заходів [4, 5]:

- встановлення податкових пільг для екологічно відповідальних підприємств, що переводять виробництво на найкращі наявні технології (зокрема, це може бути звільнення таких підприємств від ПДВ на термін техніко-технологічного переобладнання основних виробничих фондів, які забезпечують ресурсозбереження та екологічну безпеку функціонування виробництва тощо);
- встановлення підвищених податків для екологічно небезпечних продуктів та видів діяльності;
- пільгове кредитування (на створення та впровадження нових ресурсозберігаючих й екологічно безпечних технологій та устаткування);
- прискорена амортизація основних фондів природоохоронного призначення;
- встановлення надбавок до цін за екологічну продукцію тощо;
- уведення різного роду платежів, що виконують стимулювальні, компенсаційні, каральні функції, а також нормативні, понаднормативні тощо;
- використання регуляторів, які стимулюють екологізацію виробництва, перехід на передові технології, що потребує модернізації податкового і бюджетного законодавства.

При цьому необхідно встановити чіткі, зрозумілі правила гри для інвесторів, для виробників, які, плануючи будь-яку господарську діяльність, чітко розумітимуть, які будуть економічні, адміністративні наслідки у зв'язку з недостатньою увагою до довкілля. Необхідним видається перегляд штрафних санкцій за екологічні правопорушення, рівень яких сьогодні настільки низький, що підприємства просто ігнорують екологічні потреби.

Проблема полягає в тому, щоб, насамперед, з одного боку, зацікавити бізнес у проведенні природоохоронних заходів (у тому числі через модернізацію виробництва, впровадження нових технологій, екологічні інновації тощо), а з іншого боку – екологічні порушення повинні неухильно супроводжуватися жорсткою відповідальністю з використанням відповідних штрафних санкцій. При цьому успіх можливий лише за умови досягнення балансу між санкціями за екологічні порушення та отриманням користі від природоохоронної діяльності. Екологізація податкової системи дасть додатковий поштовх для проведення структурно-технологічної політики, зокрема зрушення від використання первинних природних матеріалів до вторинних перероблених матеріалів і відходів.

Особливо слід зазначити проблему розробки економічного механізму стимулювання раціонального природокористування й охорони довкілля, стимулювання й підтримки екологічно відповідального бізнесу. Як уже зазначалось, механізм екологічного регулювання, що склався в Росії, має стимулювальний ефект. Це проявляється, зокрема, у недосконалому оцінці оподаткованої бази використання природних ресурсів, у тому числі низьких відсоткових ставках платежів за використання природних ресурсів і відтворення природних ресурсів; неприпустимо низьких базових ставках платежів за негативний вплив на довкілля; невиправданому заниженні ставок платежів за використання природних ресурсів і їх відтворення для окремих природокористувачів; недооцінці вартості природних ресурсів; практичній відсутності платежів за повторне і побічне використання природних ресурсів.

Без розробки та впровадження відповідних елементів до системи важелів і методів управління неможливо досягнути зрушень у бік активного переходу на ресурсозберігальні й екологічно безпечні технології.

Необхідною є пряма економічна зацікавленість бізнесу в розв'язанні екологічних проблем та завдань держави – це зацікавленість у створенні, наданні підтримки ресурсо- та енергозберігальних технологій і виробництв, у тому числі шляхом впровадження ринкових регуляторів у сфері охорони навколишнього середовища, які стимулювали б підприємства реально знижувати антропогенне навантаження на довкілля, впроваджувати сучасні ресурсозберігаючі й екологічно чисті технології. Бізнес повинен зрозуміти, що природоохоронна діяльність – це не лише додаткове навантаження на бюджет компанії, а й одна з умов покращення якості виробленої продукції, зростання її конкурентоспроможності на світових ринках.

В умовах Росії зовсім не використовуються гнучкі механізми фінансування природоохоронної діяльності у формі ринку прав на забруднення, страхування екологічних ризиків тощо.

Очевидно, що перехід на екологоорієнтовані технології – процес винятково складний, який вимагає не лише величезних коштів та часу, а й політичної волі керівництва країни. Він неможливий без відповідної серйозної

підготовки з реалізації комплексу заходів, що охоплює законодавче і нормативне забезпечення, розробки за новими технічними і технологічними рішеннями, створення ефективного економічного механізму екологічного регулювання тощо.

Сучасні кризові явища вносять суттєві особливості у взаємовідносини економіки та екології. Вплив кризи на стан справ в екологічній сфері носить, як правило, подвійний характер, зумовлюючи, з одного боку, погіршення екологічної ситуації, а з іншого – її відносне покращення, створюючи умови для зниження навантаження на довкілля.

Падіння обсягів виробництва, зменшення транспортних перевезень призводить до скорочення кількості викидів та скидів, а також до зниження попиту на енергоносії, що, у свою чергу, веде до зменшення надходжень в атмосферу вуглекислого газу і послаблення парникового ефекту.

Однак таке зниження навантаження на довкілля носить тимчасовий характер і, як показує досвід, у міру виходу з кризи тиск на середовище не лише відновлюється на попередньому рівні, а й, як правило, помітно посилюється. Це відбувається, зокрема, через те, що прагнення підприємств в часи економічної кризи знижувати витрати на виробництво, економлячи на всьому, позначається і на зниженні промислової та екологічної безпеки функціонування об'єктів. Крім того, у період кризи влади, особливо на місцях, нерідко пом'якшуються екологічні вимоги щодо окремих виробників та загалом послаблюється контроль з боку природоохоронних органів. У результаті екологічна ситуація в регіонах, як правило, помітно погіршується.

Спад виробництва супроводжується також зниженням наявних фінансових ресурсів виробників, що змушує компанії шукати додаткові джерела з числа внутрішніх засобів, а це найчастіше проявляється в згортанні природоохоронної діяльності, оскільки вона безпосередньо не бере участі в основному виробничому процесі й підприємства передусім намагаються економити на екологічних витратах, що призводить до відключення природоохоронного устаткування, економію на електроенергії, дорогих реагентах тощо. Це показав і досвід кризи 1997–1998-х років, коли зниження забруднення довкілля було зовсім неадекватним спаду виробництва, а в низці випадків спостерігалось помітне погіршення екологічної ситуації.

У часи кризи скорочення витрат з метою охорони довкілля характерне не лише для виробничого рівня, а й для всіх рівнів територіального управління – від федерального до місцевого, що призводить до часткового чи повного згортання природоохоронних програм.

Поряд з цим, криза породжує й певні можливості для розв'язання екологічних проблем [6, 7, 8]. Насамперед, збільшується участь держави в економіці, таким чином, з'являється можливість для радикальних структурно-



технологічних перетворень, переходу від сировинної економіки до інноваційної екологічно стійкої економіки.

Скорочення фінансових можливостей на федеральному рівні може змусити владу переглянути енергетичну стратегію країни і відмовитись від дорогих та екологічно небезпечних проектів з будівництва нових (нерідко доволі сумнівних з точки зору їх економічного й екологічного обґрунтування і таких, що не пройшли, у більшості випадків, державну екологічну експертизу) гідро- і атомних електростанцій, а також від реалізації багатьох інших великих природоємних проектів.

Структурні перетворення економіки вимагають значних інвестицій і часу на їх здійснення. Дії ж російського уряду з порятунку великих енергетичних і металургійних компаній не лише свідчать про закріплення сировинного характеру економіки, а й призводять до дефіциту фінансових засобів для інвестування в модернізацію й диверсифікацію виробництва. У результаті, замість формування і розвитку високотехнологічних галузей і, як наслідок, скорочення масштабів забруднення довкілля і нерационального використання природних ресурсів, ми будемо мати зворотний ефект.

Наслідки економічної кризи в Росії, особливо в Сибіру, впливатимуть на екологічну ситуацію швидше і болісніше, якщо буде втрачено можливість істотної модернізації виробництва, у результаті якої, за рахунок нових технологій, промисловість може стати на нові «екологічні» рейки. Однак не можна не враховувати й того, що в умовах сучасної кризи російські компанії в пошуках додаткових фінансових джерел ідуть шляхом не пошуку найкращих технічних рішень, а економії на витратах і, насамперед, на охорону довкілля. Тому видається, що заклик керівництва країни до російських компаній використати наявну ситуацію для модернізації виробництва (у тому числі й екологічного) навряд чи буде ними почутий, і після виходу з кризи слід очікувати помітного посилення антропогенного тиску на довкілля.

З огляду на вищезазначене, в умовах сучасної фінансово-економічної кризи важко очікувати корінних змін щодо ставлення до довкілля до кращого. Важливо також враховувати, що екологічні проблеми вимагають, як правило, довгострокових рішень, увага до яких в умовах кризи зменшується.

Важливим аспектом фінансового забезпечення природоохоронних заходів в умовах кризи (і не лише) є те, що дефіцит коштів для основної виробничої діяльності відсуває в бік усе інше, передусім, охорону довкілля. Водночас природоохоронні заходи, будучи довгостроковими, вимагають і довгострокових інвестицій за доволі значного інвестиційного лагу, коли окупність витрат не лише вимагає тривалих періодів, а й може бути не досягнута взагалі (наприклад, за наявних критеріїв ефективності інвестицій, що ігнорують, як правило, економічні збитки від забруднення довкілля).

У сформованих у Росії умовах функціонування фінансової системи, коли однією з найбільш гострих проблем фінансування є проблема відсутності так званих «довгих» грошей (тобто коштів, що виділяють банки на термін, більший від одного року), природоохоронна сфера залишається за межами першочергових інтересів. Одним із шляхів розв'язання даної проблеми може бути використання таких нових механізмів фінансування, як колективні інвестори (пайові інвестиційні фонди), а також синдиковані та облігаційні позики [9]. Перевагами названих джерел фінансування є, по-перше, їхня дешевизна, порівняно з комерційними кредитами, і, по-друге, їхня велика привабливість для інвесторів через використання нових технологій, ефект участі, відкритості, оперування міжнародними системами звітності, покращення якості продукції й послуг та забезпечення екологічної безпеки функціонування виробництва. Наявне в Росії фінансування природоохоронної сфери (у тому числі бюджетне) не забезпечує достатньою мірою економічного механізму дотримання права громадян на сприятливе довкілля. Разом із тим, екологічні цілі лише тоді зможуть стати справді пріоритетними й результативними, коли на їх досягнення будуть виділятися пріоритетні кошти.

### Література

1. [http://www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/Zakluchenia/ACH\\_ZAKL200911041925/ACH\\_ZAKL200911041925\\_p\\_008.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/Zakluchenia/ACH_ZAKL200911041925/ACH_ZAKL200911041925_p_008.htm). – Данные Счетной палаты Российской Федерации.
2. <http://info.minfin.ru/fbrash.php/>. – Данные Министерства финансов Российской Федерации и Федерального казначейства.
3. Бюджетные ассигнования федерального бюджета по разделу «Охрана окружающей среды». – URL: <http://protown.ru/information/hide/6375.html>.
4. Бурматова О. П., Сумская Т. В. Финансовый механизм рационального природопользования // *Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Europejska nauka XXI wieku–2012»*, 07–15 maja 2012 roku. Vol. 7: *Ekonomiczne nauki. Państwowy zarząd / [red.nacz. S. Gorniak]*. – *Przemysł : Nauka i studia*, 2012. – P. 26–31. – URL: [http://www.rusnauka.com/14\\_ENXXI\\_2012/Economics/15\\_108261.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2012/Economics/15_108261.doc.htm).
5. Бурматова О. П. Проблемы и перспективы в области финансирования природоохранной деятельности // *Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки*. – 2005. – Т. 5. – Вып. 2. – С. 36–48.
6. Бобылев С. Н., Захаров В. М. Кризис: экономика и экология. – М. : ООО «Типография ЛЕВКО», Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2009. – 84 с.

7. Бурматова О. П. Инновационные аспекты экологической безопасности развития региона в условиях финансово-экономического кризиса // Российский регион: управление инновационным развитием в условиях мирового финансового кризиса. Всероссийская научно-практическая конференция. – Волгоград : ВАГС, 2010. – С. 481–484.
8. Приоритеты национальной экологической политики России / под ред. В. М Захарова. – М. : ООО «Типография ЛЕВКО», Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2009. – 152 с.
9. Василенко В. А. Инновации в ресурсном обеспечении природоохранных мероприятий. – URL: [http://www.oibus.ru/authors/Rodionova/Vasilenko\\_2.pdf](http://www.oibus.ru/authors/Rodionova/Vasilenko_2.pdf).

Стаття надійшла до редакції 18 лютого 2014 р.



**Ринок фінансово-банківських послуг**

Ірина ГРИНЮК

**ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ  
ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

**Резюме**

Проведено аналіз основних джерел залучення додаткових коштів, а також ризиків та зобов'язань, пов'язаних із ними, з урахуванням вимог чинного законодавства України. Зроблено висновки щодо доцільності того чи іншого джерела фінансування.

**Ключові слова**

Дебітори, кредитори, заборгованість, фінансування.

**Класифікація за JEL:** M2, M29.

---

© Ірина Гринюк, 2014.

Гринюк Ірина, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна.

## Вступ

У процесі діяльності велика кількість підприємств стикається з проблемою непогашення дебіторами своїх зобов'язань. Внаслідок цього в підприємств виникає недостатня кількість оборотних коштів для продовження нормальної господарської діяльності, і вони змушені шукати додаткові методи їх залучення.

Проблеми розвитку теорії та практики аналізу та управління оборотними коштами досліджено в працях багатьох економістів. Значний внесок у вирішення цих проблем зробили вітчизняні дослідники: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Орлова В. К., Рилєєв С. В., Сурнина О. С., Шелудько В. М. та ін.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні джерел формування оборотних коштів та розробленні практичних рекомендації щодо вибору найкращого з них із подальшим удосконаленням управління цими коштами з метою покращення фінансового стану підприємства.

## Виклад основного матеріалу

Проводячи аналіз джерел фінансування, потрібно зауважити, що увесь позиковий капітал є платним. Незважаючи на те, що власні джерела фінансування вважають безкоштовними, це не завжди так. Внески від засновників супроводжуються виплатою дивідендів, суми яких, подекуди, перевищують розміри відсотків за кредитами, які пропонують банки.

Розглянемо основні види джерел фінансування на основі форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» [9].

*Забезпечення виплат персоналу та інші забезпечення.* Кожне підприємство створює резерв для забезпечення майбутніх витрат і платежів своїм працівникам, щоб знизити вплив коштів з основного рахунку в момент виникнення відповідного забезпечення, проте за відсутності ситуацій, під які створено ці забезпечення, підприємство може використовувати ці кошти на інші цілі. Ці кошти є безоплатними джерелами фінансування, оскільки вони належать безпосередньо підприємству.

*Цільове фінансування.* Кошти цільового фінансування і цільових надходжень можуть надходити як субсидії, асигнування з бюджету та позабюджетних фондів, цільові внески фізичних та юридичних осіб тощо. Такі надходження, як правило, є нерегулярними. Проте вони мають цільовий харак-

тер, внаслідок чого підприємство використовує на відповідні потреби ці кошти, а кошти на основному рахунку залишаються для погашення інших зобов'язань.

*Довгострокові та короткострокові кредити банків.* Кредит, як правило, надається суб'єктам кредитування всіх форм власності в тимчасове користування на умовах, передбачених кредитним договором. Основними з цих умов є: забезпеченість, повернення, строковість, платність і цільова спрямованість. Загальна практика кредитування визначає обов'язкову платність одержаних коштів за рахунок нарахування відсотків як винагороди кредитору.

*Інші довгострокові фінансові зобов'язання.* Зобов'язання із залучення позикових коштів (крім кредитів банків) призначено для обліку розрахунків з іншими особами за випущеними та сплаченими власними облігаціями строком погашення, більшим від дванадцяти місяців з дати балансу.

*Інші довгострокові зобов'язання.* До них, зазвичай, відносять розрахунки з орендодавцями за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди, а також за оборотні матеріальні активи, кошти та цінні папери, отримані за договором оренди цілісного майнового комплексу, розрахунки з іншими кредиторами та за іншими операціями, найчастіше, відстрочену відповідно до законодавства заборгованість з податків, зборів (обов'язкових платежів), фінансову допомогу на зворотній основі тощо. Такі зобов'язання надаються на платній основі. Зобов'язання з оренди сплачуються регулярно у сталій сумі в терміни, відповідні до умов договору. Менеджер підприємства повинен провести аналіз і врахувати всі економічні вигоди та втрати внаслідок рішення про взяття майна в оренду. Сума орендних платежів за увесь період може значно перевищувати вартість такого активу, відповідно економічно доцільніше було б придбати даний актив. Якщо за договором оренди одержуються грошові кошти, величину орендних платежів необхідно порівнювати з майбутньою вартістю грошей, отриманих за договором кредиту у фінансових установах.

Що стосується відстрочених податків, зборів, фінансової допомоги на зворотній основі, то ці суми сплачуються до бюджету одноразово в сталій сумі. Ці кошти повертаються без додаткових надбавок, а отже, підприємству доцільніше їх залучати. Проте процедура відстрочення податків здійснюється відповідно до Порядку розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) платників податків. Вона потребує чималих зусиль, тому це не завжди доречно [1].

*Векселі видані.* Видача векселів за матеріальні цінності, виконані роботи, отримані послуги та за іншими операціями є хорошим способом на певний час відтягнути виплату за зобов'язаннями перед постачальниками з метою збереження суми грошових коштів на поточному рахунку впродовж певного терміну. Вексель за своєю природою є платним. Відсотковий вексель

гарантує сплату певного відсотку за відстрочення платежу, вартість безвідсоткового векселя зазвичай перевищує первісну вартість заборгованості.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги є найоптимальнішим джерелом фінансування. За оплату впродовж нормального терміну (1 року, якщо в договорі не зазначено інше) покупець не несе додаткових фінансових зобов'язань. Проте, необхідно пам'ятати, що несплата за рахунками кредиторів призводить до зростання дебіторської заборгованості та відтоку коштів у кредитора. Якщо несплата буде регулярно відтягуватись за кількома покупцями, підприємству-постачальнику це загрожує неплатоспроможністю.

Поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів – теж дуже хороший спосіб залучення додаткових коштів. За правильної організації роботи з покупцями і домовленості про попередню оплату при нетривалому виробничому процесі, постачальник може для виробничого процесу використовувати безпосередньо кошти покупця. Проте, не всі підприємства погоджуються оплачувати кошти задовго до одержання товарів, але для постачальника це гарантує відсутність простроченої дебіторської заборгованості.

Поточні зобов'язання перед бюджетом, позабюджетними платежами та за розрахунками зі страхування – найнегативніші види зобов'язань. Будь-яка заборгованість зі сплати податків, зборів та інших платежів є платною, причому кожного разу сума плати зростає. Прострочення сплати сум до бюджету супроводжується нарахуванням штрафів та пені. Саме тому основною рекомендацією стосовно управління зобов'язаннями перед бюджетом є постійний контроль за нарахуванням та термінами сплати сум до бюджету.

*Поточні зобов'язання з оплати праці.* Підприємство може затримати виплати по заробітній платі з її подальшим депонуванням, якщо воно матиме інші зобов'язання, що потребуватимуть термінового погашення грошовими коштами, сума яких на рахунку обмежена, і додаткових джерел фінансування не має. Але не слід забувати, що заробітна плата – основний мотив для виконання працівниками їхніх професійних обов'язків і її невиплата може спричинити простої або й повне припинення виробництва. Саме тому, згідно із ЗУ «Про оплату праці», оплата праці працівників підприємства здійснюється в першочерговому порядку, не рідше, ніж два рази на місяць [2].

Зобов'язання за розрахунками з учасниками та засновниками підприємства, що пов'язані з розподілом власного капіталу (дивіденди, повернення часток тощо), можна розглядати з двох позицій. З одного боку, учасники повинні повністю розрахуватися з підприємством за внесками до статутного капіталу. З іншого – підприємство зобов'язане сплачувати учасникам дивіденди. Граничний строк виплати дивідендів на рівні закону передбачений лише для акціонерних товариств. Акціонерне товариство має виплачувати дивіденди виключно грошовими коштами. Щодо інших господарських товариств, наприклад, товариств з обмеженою відповідальністю, то вони можуть визна-

чити граничний термін виплати дивідендів у статуті або шляхом прийняття рішення загальними зборами. Після прийняття рішення загальними зборами бухгалтерія здійснює виплату дивідендів у розмірі, порядку та строки, визначені цими зборами [10].

За неплатоспроможності товариствам доцільніше залучити кошти від засновників, вважаючи, що це буде вигідніше, ніж одержання банківського кредиту.

Залучити кошти від засновників можна кількома способами. Одним з них є одержання коштів від засновника як поворотної фінансової допомоги. Згідно з підпунктом 14.1.257 статті 14 Податкового кодексу України (далі ПКУ) [8], поворотна фінансова допомога – це сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування відсотків або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення. Якщо поворотна допомога, отримана від засновника підприємства, повертається йому не пізніше від 365 календарних днів з дня її отримання, то сума такої допомоги не включається до доходу відповідно до пункту 135.5.5 статті 135 ПКУ, якщо одержувач такої допомоги є платником податку на прибуток чи єдиного податку згідно з частиною 3 пункту 292.11 ПКУ, якщо отримувачем поворотної фінансової допомоги є особа, яка перебуває на спрощеній системі оподаткування. Операції з отримання поворотної фінансової допомоги не підпадають під визначення операцій з постачання товарів, робіт, послуг, тому, відповідно, ПДВ на такі операції не нараховується. Отже, такий метод залучення коштів не супроводжується додатковими зобов'язаннями та платежами. Він доцільний, якщо кошти підприємству потрібні на короткостроковий період для негайного погашення певних зобов'язань та існує впевненість в одержанні грошових коштів у найближчому майбутньому від дебіторів. Така заборгованість на підприємстві обліковується в складі іншої кредиторської заборгованості.

Якщо допомога не повертається засновнику протягом 365 днів, на неї поширюється загальний порядок – як на допомогу, отриману від неплатника або платника податку на прибуток (залежно від статусу засновника). Така допомога на підприємстві обліковуватиметься як довгостроковий кредит.

З 01.01.2014 р. ставка податку на прибуток для підприємств на загальній системі оподаткування становить 18 %. Ця ставка значно нижча, ніж ставки за кредитами, які пропонує ринок фінансових послуг. Можливий варіант, коли банк, який обслуговує підприємство, може надати кредит за ставкою, нижчою від ринкової. Відсотки, сплачені за кредитом, можуть бути меншими за величину податку на прибуток, який мало б сплатити підприємство. У випадку, коли підприємство не впевнене в надходженні коштів від дебіторів у найближчий час і залучення коштів потрібне на довгостроковий період, не-



доцільно оформляти кредит у банку, оскільки дані зобов'язання погасити підприємству буде важко, а час виплати засновнику можна змінити.

Внесеними засновником коштами може бути збільшено статутний капітал. При цьому ні фірмі, ні засновнику не доведеться платити ПДВ і податок на прибуток. І не важливо, є засновник громадянином чи організацією. Збільшити статутний капітал не так просто. Адже рішення про це мають ухвалити всі учасники організації на загальних зборах. Отже, засновники повинні погодитися з тим, що частка того, хто зробить внесок, зросте. Наступний крок: внести зміни в установчі документи і зареєструвати їх в органах державного управління. А фірмі у вигляді акціонерного товариства доведеться ще й зареєструвати випуск додаткових акцій. Усе це можна буде зробити лише після того, як статутний капітал фірми буде оплачено повністю [3, 4].

У такому випадку управлінському персоналу підприємства потрібно в усіх суттєвих аспектах проаналізувати таке залучення коштів. Основними моментами, на які потрібно звернути увагу, будуть сума і термін, на який залучаються кошти, умови кредитування. Переважно такі кошти залучатимуться на довгостроковий період, у середньому – 3–5 років. За цей період ставки нарахованих і сплачених відсотків можуть суттєво перевищувати суму тіла кредиту. Проте залучені від засновника кошти оплачуються у вигляді дивідендів. Внески засновників у статутний капітал акціонерних товариств супроводжуються додатковими витратами на скликання зборів акціонерів і юридичні послуги, пов'язані зі зміною статуту товариства та інших установчих і розпорядчих документів, додатковий випуск акцій. Також внесення значної суми коштів одним із засновників може надати йому контрольний пакет акцій – 50 % + 1 акція. Враховуючи те, що розподілу і виплаті підлягає прибуток товариства, який визначається, виходячи з розмірів доходу, котрий може так і не бути оплаченим грошовими коштами, а залишитись у складі оборотних активів у вигляді дебіторської заборгованості, виплата дивідендів за цими акціями може становити суттєвий вплив грошових коштів з товариства, який і був причиною додаткового залучення, адже ст. 30 ЗУ «Про акціонерні товариства» [5] встановлює граничні терміни виплати дивідендів. Оскільки кожне товариство має на меті продовження нормальної виробничої діяльності, яка супроводжуватиметься плідною співпрацею з контрагентами і їхнім вчасним погашенням своїх зобов'язань, у перспективі планується збільшення грошових коштів товариства за рахунок оплати за реалізовану продукцію, товари, послуги. Зобов'язання перед банком закінчаться в період, визначений умовами кредитного договору, і не матимуть подальшого впливу на господарську діяльність товариства. Внески від засновника супроводжувалися додатковими витратами при одержанні та матимуть подальший вплив на господарську діяльність товариства за будь-яких умов у майбутньому, оскільки виплата дивідендів здійснюватиметься до моменту виходу зі складу акціонерів особи, яка здійснила цей внесок, або ліквідації товариства. Вилучення частки супроводжуватиметься додатковими витратами грошових коштів на зміни в установчих та розпорядчих документах. Повернення частки заснов-

никам може здійснюватися лише за згоди акціонерів, але, оскільки власник контрольного пакету акцій не буде зацікавлений у зменшенні власного доходу, вилучити ці кошти буде доволі важко.

Збільшення статутного капіталу задля розвитку підприємства, яке в майбутньому супроводжуватиметься виплатою значних дивідендів, істотно підвищить імідж даного підприємства на ринку і підвищить рентабельність продукції даного підприємства.

Поточні зобов'язання з внутрішніх розрахунків включають розрахунки з дочірніми і асоційованими підприємствами, внутрішньогосподарськими розрахунками, з виробничими одиницями і господарствами, виділеними на окремий баланс, за взаємним відпуском матеріальних цінностей; реалізацією продукції, робіт, послуг; передачею витрат загальноуправлінської діяльності; виплатою заробітної плати працівникам цих господарств; за іншими видами розрахунків [9]. Одержання грошових коштів, обладнання, матеріалів, товарів для особистого використання в дочірніх підприємств є безоплатним методом залучення активів.

До інших поточних зобов'язань належать:

- Розрахунки з підзвітними особами – суми, які підприємство заборгувало своєму працівнику за придбані ним активи, які можуть погашатись за наявності коштів у підприємства. Такі суми, зазвичай, незначні та не є суттєвим джерелом фінансування.
- Податкові зобов'язання – суми податку на додану вартість, визначену, виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, інші матеріальні цінності та нематеріальні активи, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню).
- Податковий кредит – суми податку на додану вартість, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання. За взаємозаліку заборгованості сума податкового кредиту і податкового зобов'язання списується на аналітичний рахунок з обліку податку на додану вартість. Як уже говорилося вище, сума податків має бути сплаченою вчасно, щоб не виникало додаткових витрат грошових коштів.
- Розрахунки за нарахованими відсотками – нараховані відсотки за використання коштів або товарів (робіт, послуг), отриманих у кредит; майна, отриманого в користування (орендні, лізингові операції тощо) [9]. Такий вид зобов'язань не є джерелом фінансування, а спричиняє лише відплив грошей, оскільки це плата за користування чужим майном.

- Розрахунки з іншими кредиторами – розрахунки з різними організаціями за операціями некомерційного характеру, зокрема зобов'язання, які виникли внаслідок будівництва житла та садових будинків, пошиття фірмового одягу, створення основних засобів для спільної діяльності тощо. Величина таких зобов'язань залежить від величини суб'єкта господарювання, виду його діяльності та загальноекономічних факторів [6].

Дебіторська заборгованість, як і товарно-матеріальні запаси, є активом, що не приносить прибутку. Однак наявність певного обсягу дебіторської заборгованості є необхідним результатом господарської діяльності підприємства, а оптимізація її обсягу – одним із найважливіших завдань, які повинен вирішувати фінансовий менеджер у процесі управління оборотним капіталом.

Якщо підприємство функціонує в умовах перехідної економіки, значні та стабільні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей, як правило, свідчать про низький рівень фінансової дисципліни в розрахунках між підприємствами. Дебіторська заборгованість у цьому випадку є одним із видів іммобілізованих активів, коштами, що тимчасово вилучені з обігу, а кредиторська – коштами, що тимчасово залучені в безоплатне користування. Дебіторська і кредиторська заборгованості знецінюються в умовах інфляції, тому доцільним є зменшення дебіторської та збільшення кредиторської заборгованості в певних межах [7].

## **Висновки**

У результаті аналізу можливих методів залучення оборотних коштів підприємствами основною рекомендацією для управлінського персоналу буде постійний, безперервний, ретельний та об'єктивний нагляд за формуванням та використанням оборотних коштів підприємства. За потреби додаткового залучення необхідно ретельно прораховувати всі вигоди і втрати від прийняття такого рішення в довгостроковому періоді, оскільки це може мати непоправний вплив на майбутнє підприємства.

Проте залучення коштів від засновників чи інших власних джерел фінансування завжди вигідніше, ніж залучення сторонніх осіб.

### Література

1. Порядок розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) платників податків від 10.10.2013 р. № 574.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР.
3. Сурнина О. С. Меры по управлению дебиторской задолженностью / О. С. Сурнина // Экономика и управление. – 2000. – № 1. – С. 17.
4. Форум про оподаткування, бухгалтерський облік та звітність в Україні : офіційний веб-портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forum.byhgalter.com>.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» Відомості Верховної Ради України від 17.09.2008 р. № 514-VI.
6. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності від 28 березня 2013 року № 433.
7. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2013. – 375 с.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-V.
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 грудня 1999 р. за № 893/4186.
10. Журнал «Справочник экономиста». – 2014. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economist.net.ua/node/174>.

Стаття надійшла до редакції 22 березня 2014 р.



Регіоналізація

Анджей РАШКОВСКИ

**ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ  
У ПРОЦЕСІ СТВОРЕННЯ ТА ЗМІЦНЕННЯ  
ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ**

**Резюме**

Обговорюються проблеми, пов'язані з територіальним маркетингом у процесі створення та зміцнення територіальної ідентичності. Територіальна ідентичність, посилена діяльністю в рамках територіального маркетингу, становить найважливішу складову процесу розвитку сучасних територіальних одиниць і здійснюється через емоційні зв'язки даної громади з місцем її перебування.

Суть даної праці полягає в презентації окремих елементів, які становлять собою сфери територіального маркетингу і можуть спричиняти позитивний вплив на зміцнення регіональної ідентичності. Кожну з цих сфер доповнює перелік потенційних вигод у даному конкретному контексті. Сюди входять такі фактори, як бренд (якість) та імідж місця, ефективне стимулювання процесу, підтримка підприємництва, організація заходів, регіональне (місцеве) виробництво, корпоративна ідентичність територіальних одиниць, міжнародне співробітництво, креативність органів самоврядування або гнучкість системи управління.

---

© Анджей Рашковскі, 2014.

Рашковскі Анджей, Ph. D., доцент, Вроцлавський економічний університет, Польща.

## Ключові слова

Територіальна ідентичність, територіальний маркетинг, територіальна одиниця, соціально-економічний розвиток, фактори конкурентоспроможності.

Класифікація за JEL: M31.

## 1. Вступ

У часи посилення національної та міжнародної конкуренції між адміністративно-територіальними одиницями дедалі більшого значення набувають методи і концепції останніх, у результаті чого зростає їхня конкурентоспроможність та поліпшується соціально-економічний розвиток. З цієї точки зору, зростає значення територіального маркетингу як засобу реагування на задоволення потреб і запитів користувачів певних територій. Територіальна ідентичність, підсилена діяльністю в рамках територіального маркетингу, становить найважливіший елемент процесу, спрямованого на розвиток сучасних територіальних одиниць у результаті емоційного ставлення даної спільноти до місця свого проживання.

У рамках аналізу маркетингових процесів можна виділити кілька ключових компонентів стосовно територіальних одиниць, які вважаються основними для територіального маркетингу і відіграють важливу роль у контексті зміцнення територіальної ідентичності [15]. Однією з них є розробка і вибір комплексу відповідних компонентів, які поєднують у собі найкращі якості та послуги, характерні для даної конкретної територіальної громади. Ще однією складовою є реалізація мотивації стимулів для сучасних і потенційних клієнтів та користувачів територіальних товарів і послуг. Крім того, ключове значення для здійснення прогресивного поступу будь-яких вагомих сфер діяльності, характерних для конкретного місця [18], а також забезпечення певного іміджу та бренду продуктів та послуг, які будуть запропоновані потенційним користувачам, матиме повне усвідомлення переваг і вигод для створення доданої вартості. Природно, що громада, будучи поінформованою про те, яку цінність має певна пропозиція для територіальної одиниці, буде більш схильна до підвищення рівня своєї ідентичності.

Тут варто підкреслити, що органи самоврядування є провідним, проте не єдиним, ініціатором діяльності щодо здійснення територіального маркетингу. Бізнес, наука і освіта, представники територіальних громад [22], а також НВО [5], інші організації та установи можуть бути залучені до процесу маркетингу задля розвитку даної території. Участь гравців, які представляють широкий спектр територіальних утворень у місцевому розвитку завдяки реалізації певних проектів, великою мірою залежить від творчих ініціатив, а також від бачення послідовного і привабливого розвитку, який стимулюють органи самоврядування [24]. Це важливо в тому сенсі, що громади часто ідентифікують себе з територіями, оскільки установи, економічні системи, до яких вони належать, або предмети розвитку впливають на них.

Метою даного дослідження є намагання виділити окремі сфери і компоненти територіального маркетингу, які мають вирішальне значення в контексті процесів створення та зміцнення територіальної ідентичності.

## **2. Теоретичні аспекти територіального маркетингу і територіальної ідентичності**

Спроба дати визначення концепції територіальної ідентичності повинна починатися з характеристики територіальної громади як такої. Це може сприйматися як група осіб, пов'язаних з даною територією в системі відносин (підтверджених різними установами), які мають певні спільні характеристики і відрізняються від інших громад за принципом несхожості. У цьому випадку принцип інакшості стосується того, що дана соціальна група деякими своїми якостями відрізняється від інших. Тому члени територіальної громади мають відчуття обміну основними цінностями, відносинами і зв'язками з певною територією, а також свою самобутність, відмінну від інших громад. Територіальна громада, на відміну від нетериторіальної, яка діє на основі спільних цінностей і цілей, зазвичай перебуває в межах встановлених адміністративних кордонів.

Суспільна наука дає низку визначень територіальної ідентичності, які часто характеризуються певною дивергенцією. У спрощеному варіанті це можна назвати почуттям ідентичності з певною частиною місцевості, і це сприймається як частина самих себе. Також підкреслюється, що емоційний зв'язок з певним місцем, навколишнім ландшафтом, місцевою громадою, матеріальними і духовними продуктами культури [6] й, у широкому сенсі, культурної спадщини [1, 19] являють собою значні детермінанти територіальної ідентичності. Такий підхід має велике значення в контексті маркетингу території, де часто йдеться про емоційну сферу людського існування.

Проживання або перебування в певній місцевості пов'язане з цілим спектром емоцій чи вражень, а отже, так впливає на наше сприйняття реальності. Залежно від величини позитивного досвіду виникає наша прихильність і почуття стосовно певної місцевості й, у довгостроковій перспективі, твориться наша з нею ідентифікація [10].

Наступним питанням, яке вимагає пояснення, є просторовий аспект територіальної ідентичності, який можна проаналізувати з точки зору різних географічних чи адміністративних поділів. Для даного дослідження обговорювані питання стосуються головним чином ідентичності на місцевому рівні (міста, комуни), субрегіональному (району) та регіональному (воєводства). Ідентичність, пов'язана з індивідуальним домогосподарством, міським кварталом, або ідентичність національного, європейського та глобального масштабу вимагає абсолютно інших наукових підходів. Слід також зауважити, що в сучасному світі конкретні виміри щодо територіальної ідентичності пронизують один одного і створюють своєрідну мережу способів стосовно того, як людина сприймає свою індивідуальну приналежність та інакшість.

Територіальний маркетинг в аспекті творення конкурентних переваг, можна сприймати як інтегрований набір інструментів або видів діяльності, що забезпечують вищу конкурентоспроможність певної території стосовно інших територіальних одиниць. Однак, з іншої перспективи, під територіальним маркетингом розуміють таку «організацію» певної місцевості, яка задовольняє очікування його цільових ринків. У цьому випадку успіх значною мірою визначається ступенем задоволеності територіальної громади і справляє непрямий вплив на рівень ідентичності цієї громади [16, 20].

Фактори, які мають вирішальний вплив на конкурентоспроможність даної території, можна здебільшого поділити на м'які та жорсткі. Слід зазначити, що роль м'яких факторів з точки зору регіональної або територіальної конкурентоспроможності (див. табл. 1) продовжує зростати. М'які фактори мають особливе значення, коли йдеться про заходи в рамках маркетингу територій.

У контексті маркетингу територій до головних факторів конкурентоспроможності можна віднести такі, як:

- соціально-економічне середовище, яке демонструє високу ефективність у вирішенні проблем розвитку адміністративно-територіальної одиниці;
- функціонування підприємств або організацій, що характеризуються вищим від середнього рівнем втілення інноваційних рішень, а також розвитку інновацій у процесі їх функціонування;
- просторова наявність територіальної одиниці;



- якість життя громади з особливим акцентом на галузі соціальної інфраструктури;
- посилена діяльність щодо стабілізації та покращення несприятливих демографічних процесів;
- висока якість державних послуг;
- стан природного середовища, потенціал природних ресурсів;
- проінноваційні та сучасні методи територіального управління органами самоврядування;
- основні економічні суб'єкти, які інвестують територіальну одиницю в контексті залучення більшої кількості інвесторів і становлять форму інвестиційних рекомендацій.

Таблиця 1

**Окремі фактори регіональної та територіальної конкурентоспроможності територіального маркетингу**

Жорсткі фактори	М'які фактори
економічна стабільність	якість життя
виробнича потужність	культура і освіта
затратність ведення бізнесу	професійні компетенції (включно міжнародні)
бізнес-середовище	розвиток ринкових ніш
технічна інфраструктура з особливим акцентом на комунікаційній	гнучкість та динамізм у дії
соціальна інфраструктура	управлінський професіоналізм
структура приватної власності	якість людського ресурсу
сприятливе географічне положення	професіоналізм роботи на ринку
система інвестиційного стимулювання	підприємництво, властиве громаді
управління та забезпечення регіону	креативність у вирішенні проблем
наявність сучасних технологій	рівень територіальної ідентичності

Джерело: розробки автора на основі [14].

Територіальний маркетинг також можна сприймати як комплексний ді-апазон дій, спрямованих на залучення інвесторів, туристів, нових поселенців до певного регіону, а також створення сприятливого зовнішнього іміджу з ме-

тою поліпшення якості стандартів життя місцевої громади [4]. Інший підхід до територіального маркетингу являє собою сукупність методів і заходів, які застосовують місцеві та регіональні організації та громади в процесі планування проектів місцевого розвитку і які охоплюють економічні, міські, соціальні, культурні та туристичні сектори, а також як такі, що орієнтовані на ідентичність.

Ще одне визначення вказує на прямий зв'язок між територіальним маркетингом і територіальною ідентичністю [9]. Згідно з цим визначенням, територіальний маркетинг належить до процесу визначення вартості бренду місцевості на основі територіальної (місцевої, регіональної) ідентичності. Іншими словами, цей підхід визнає брендинг місцевості як похідну ідентичності та сприятливого внутрішнього і зовнішнього іміджу.

### **3. Компоненти територіального маркетингу, що впливають на створення територіальної ідентичності**

Підхід до ролі та значення територіального маркетингу адміністративно-територіальних одиниць в соціально-економічному розвитку стимулювався відповідно до появи нових компонентів та областей, які демонструють свій позитивний вплив. Завдяки своєму широкому спектру впливу, територіальний маркетинг відіграє важливу роль для формування та зміцнення територіальної ідентичності. У нижчеподаній таблиці представлено приклади позитивного впливу територіального маркетингу, який розглядається в даному контексті. Цей перелік, безумовно, не є остаточним. Він буде розширеним, оскільки змінюються обставини діяльності сучасних територіальних одиниць.

Більшість представлених компонентів і сфер значною мірою залежить від того, як їх використовуватимуть органи самоврядування. Діяльність, що здійснюється за рахунок влади, повинні підтримувати сектори бізнесу, науки, освіти та громадських організацій. Така конфігурація дає змогу відносно ефективніше та дієвіше використовувати потенціал територіального маркетингу в процесі зміцнення територіальної ідентичності.

Однією з найпривабливіших сфер створення територіальної ідентичності є роль регіональних (місцевих) товарів (ідеться про продукти чи послуги, які ідентифікуватимуться жителями даної місцевості). Такі продукти виробляються та послуги надаються не в масовому масштабі, а в результаті екологічно чистих процесів, а також за умови використання наявної місцевої сировини. Місцеві (регіональні) продукти можуть стати характерним фактором даної місцевості завдяки їх специфічній та унікальній природі [3]. Беручи до

уваги взаємозв'язок продукції та конкретної місцевості, легше активізувати діяльність підприємницьких ресурсів місцевої громади, зміцнювати міжособистісні зв'язки і почуття ідентичності з місцем проживання. Зростання популярності місцевих продуктів також пов'язане з тим, що потенційні клієнти, у їх намаганні залишити загальнодоступний ринок, пропонують комерціалізацію та уніфікацію, пошук високої якості, унікальних продуктів і послуг.

Таблиця 2

**Окремі сфери позитивного впливу територіального маркетингу на територіальну ідентичність**

Сфера (компонент) територіального маркетингу	Потенційні вигоди від створення та посилення територіальної ідентичності
Визначення категорії та іміджу місцевості	<ul style="list-style-type: none"> <li>• почуття гордості та престижу проживання на даній території;</li> <li>• краще сприйняття даної території, порівняно з іншими як у країні, так і поза її межами;</li> <li>• ментальна ідентифікація території як елітно-визнаної;</li> <li>• почуття належності до особливої громади;</li> <li>• можливість зайняти особливе місце на фоні інших;</li> <li>• менша схильність населення до міграції;</li> <li>• проживання на даній території як прояв соціального статусу;</li> <li>• скорочення негативної інформації про дану територію у близькому і дальшому середовищах;</li> <li>• вищий рівень задоволення життям, виходячи з фінансової ситуації та внутрішньої самооцінки.</li> </ul>
Ефективне стимулювання процесу	<ul style="list-style-type: none"> <li>• частіше залучення територіальної громади до стимулювання процесу;</li> <li>• сприйняття привабливості власного регіону через сприятливі умови;</li> <li>• посилений інтерес до промоційної діяльності територіальної громади;</li> <li>• створення позитивного сприймання певної території в територіальній громаді;</li> <li>• сприйняття міста як привабливого місця для проведення вільного часу.</li> </ul>

Сфера (компонент) територіального маркетингу	Потенційні вигоди від створення та посилення територіальної ідентичності
Стимулювання підприємництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• поступове покращення економічної ситуації, що відчують на собі як місцеві, так і регіональні підприємці та працівники;</li> <li>• вищий рівень довіри до органів самоврядування і місцевого бізнесу;</li> <li>• створення сприятливого клімату для розвитку підприємництва та підприємницьких стосунків.</li> </ul>
Організація заходів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• потенційна можливість для зміцнення міжособистісних зв'язків;</li> <li>• привабливий спосіб для проведення вільного часу територіальній громаді;</li> <li>• формування соціальної обізнаності стосовно головних подій культури, мистецтва, історії, пам'яток минулого, природи, регіональної продукції, освіти, екології тощо.</li> </ul>
Регіональна (місцева) продукція	<ul style="list-style-type: none"> <li>• продукція виготовлена з наявної місцевої та регіональної сировини, місцевих ресурсів, які чітко вказують на зв'язок з даною місцевістю;</li> <li>• обізнаність з потенційними та унікальними ресурсами, які характеризують певну територію;</li> <li>• продукція може стати флагманом даної місцевості та постійно перебувати в розпорядженні місцевої громади.</li> </ul>
Корпоративна ідентичність територіальних одиниць	<ul style="list-style-type: none"> <li>• реалізація елементів корпоративної ідентичності (система візуальної ідентифікації, система стосунків, комунікаційна система) підтверджує професійний підхід до територіальної ідентичності;</li> <li>• когерентна демонстрація посилення конкурентних переваг даної території над іншими;</li> <li>• створення об'єднувальних елементів для ідентифікації територіальної громади;</li> <li>• логічне і послідовне розташування всіх символів і установок даної території з метою її чіткої ідентифікації на ринку.</li> </ul>
Міжнародна співпраця	<ul style="list-style-type: none"> <li>• запозичення та впровадження передового світового досвіду в практику регіонального та місцевого середовища;</li> <li>• можливості участі представників територіальної громади в міжнародних проектах;</li> <li>• використання взаємної вигоди від культурної спадщини;</li> <li>• підвищення кваліфікації територіальних людських ресурсів.</li> </ul>

Сфера (компонент) територіального маркетингу	Потенційні вигоди від створення та посилення територіальної ідентичності
Творчість органів самоврядування	<ul style="list-style-type: none"> <li>• вища довіра до місцевої влади ;</li> <li>• здатність знаходити вирішення проблем до їх виникнення в разі необхідності або бажання територіальної громади;</li> <li>• вміння стимулювати місцеву громаду з метою якнайкращого використання притаманних їй можливостей;</li> <li>• хороший приклад і підвищення рівня соціальної творчості;</li> <li>• пошук, заохочення і використання потенціалу творчих особистостей;</li> <li>• підвищення лояльності до територіальної громади;</li> <li>• досягнення консенсусу територіальної громади при вирішенні ключових питань розвитку.</li> </ul>
Системи гнучкого управління	<ul style="list-style-type: none"> <li>• швидке реагування на запити територіальної громади;</li> <li>• покращення якості наданих послуг;</li> <li>• легша реалізація завдань, які мають гірше соціальне визнання;</li> <li>• сприяння реалізації стратегії розвитку в інтересах територіальної громади;</li> <li>• вищий рівень професіоналізму управління;</li> <li>• розширення співробітництва з іншими територіальними одиницями та з представниками інших місцевих громад;</li> <li>• регулювання систем управління (у державному та приватному секторі) згідно з вимогами сучасного суперництва шляхом запровадження орієнтованих на розвиток факторів</li> </ul>

Джерело: розробка автора на основі [2, 8, 13, 17, 21, 23].

Організація заходів, тісно пов'язаних з даною територією, може привести до вищого рівня територіальної ідентичності та підвищити інтерес до неї з боку туристів, місцевої громади, державних установ та підприємств, а згодом – і потенційних спонсорів. Стимулювання підприємництва може вплинути на краще сприйняття умов ведення бізнесу. У цьому випадку потенційні вигоди для територіальної одиниці дуже значні. Разом з інноваціями надходять нові інвестиції, збільшуються регіональні ресурси знань, реалізуються

сучасні управлінські структури, відкриваються нові робочі місця, проводиться навчання, зазвичай підвищуються доходи місцевої влади, з'являються нові продукти, створюються нові ринки. У даний час місцевості, які мають потужні економічні позиції та яких вважають підприємливими, забезпечують процес зміцнення територіальної ідентичності.

Що стосується творчості органів самоврядування, то тут варто вказати, що творчі особистості є особливо бажаними і потрібними, оскільки вони можуть зробити значний внесок у процеси розвитку територіальних громад, які повинні використати свій творчий потенціал завдяки ролі, яку вони відіграють у вирішенні людських проблем, створюючи нову політику розвитку, стимулюючи економічні процеси, зміцнюючи територіальну ідентичність і соціальну терпимість, а також створюючи і впроваджуючи інноваційні рішення в економічну та соціальну сфери [7, 11].

#### **4. Заключні зауваження**

Виходячи з викладеного вище, можна припустити, що територіальний маркетинг відіграє важливу роль у процесі створення та зміцнення територіальної ідентичності. Як компоненти, так і заходи, що охоплюють широке розуміння маркетингу територій, а саме: бренд та імідж територіальної одиниці, процес промоцій, організація заходів, міжнародне співробітництво, зміцнення підприємництва, творчість – усе це, безумовно, впливає на створення територіальної ідентичності. Громада, яка проживає на певній території та характеризується високим рівнем ідентичності, є активнішою, підприємливішою, вона бере участь у вирішенні проблем розвитку, які виникають у даній місцевості, і співпрацює з представниками органів самоврядування. Територіальна ідентичність, яка стимулюється зорієнтованою на територіальний маркетинг діяльністю, може стати для територіальних одиниць природним джерелом перемоги їхніх конкурентних переваг.

Кожна місцевість характеризується певним рівнем територіальної ідентичності. Саме територіальному маркетингу належить роль у зміцненні такої ідентичності, у підвищенні його рівня та здійсненні творчої діяльності у сферах, здатних вирішити ці завдання. Зміцнення ідентичності територіальної громади є тривалим процесом, який повинен здійснюватись в узгодженому порядку, а також завдяки комплексному використанню повного набору компонентів територіального маркетингу. Цей процес має стати частиною загальної концепції розвитку територіальних одиниць.

### Література

1. Allmendinger P., Tewdwr-Jones M.: *Territory, identity and spatial planning*. In: *Territory, Identity and Spatial Planning. Spatial governance in a fragmented nation*, eds. M. Tewdwr-Jones, P. Allmendinger. Routledge, New York, p. 14. 2006.
2. Anholt S.: *Competitive Identity. The New Branding Management for Nations, Cities and Regions*. Palgrave Macmillan, New York, p. 75. 2007.
3. Bellini N., Loffredo A., Pasquinelli C.: *Managing Otherness: the political economy of place images in the case of Tuscany*. In: *Towards Effective Place Brand Management. Branding European Cities and Regions*, eds. G. Ashworth, M. Kavaratzis, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, p. 110. 2010.
4. Clark G., Huxley J., Mountford D.: *Organizing local economic development. The role of development agencies and companies*. OECD Publishing, Paris, p. 22. 2010.
5. Claval P.: *Identity and politics in a globalising world*. In: *The Territorial Factor. Political Geography in a Globalising World*, eds. G. Dijkink, H. Knippenberg, Amsterdam University Press, Amsterdam, p. 38. 2001.
6. Deffner A., Mataxas T.: *Place marketing, local identity and branding cultural images in Southern Europe: Nea Ionia, Greece and Pafos, Cyprus*. In: *Towards Effective Place Brand Management. Branding European Cities and Regions*, eds. G. Ashworth, M. Kavaratzis, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, p. 50. 2010.
7. Florida R.: *Cities and the creative class*. Routledge, New York, p. 7. 2005.
8. Gelder S.: *City Brand Partnership*. In: *City Branding. Theory and Cases*, ed. K. Dinnie, Palgrave Macmillan, New York, p. 37–38. 2011.
9. Govers R., Go F.: *Place Branding. Global, Virtual and Psychological Identities, Constructed, Imagined and Experienced*. Palgrave Macmillan, New York, p. 16–17. 2009.
10. Hague C.: *Planning and place identity*. In: *Place identity, participation and planning*, eds. C. Hague, P. Jenkins, Routledge, New York, p. 4. 2005.
11. Hall P.: *Innovative Cities*. In: *Structural Change in Europe. Innovative Cities and Regions*, eds. L. Hagbarth, Hagbarth Publications, Bollschweil, p. 33. 2000.
12. Kornblum W.: *Sociology in the Changing World*. Cengage Learning, Andover, p. 131. 2011.

13. Kotler P., Armstrong G., Saunders J., Wong V.: *Principles of Marketing*. Prentice Hall Europe, Upper Saddle River, p. 772. 1999.
14. Kotler P., Asplund C., Rein I., Haider D.: *Marketing Places Europe*. Prentice Hall, London. 1999.
15. Kotler P., Haider D., Rein I.: *Marketing Places. Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations*. The Free Press, New York, p. 18. 1993.
16. Kotler P., Hamlin M., Rein I., Haider D.: *Marketing Asian Places*. John Wiley & Sons, Singapore, p. 183. 2002.
17. Metaxas T.: *Place/City Marketing as a Tool for Local Economic Development and City's Competitiveness: A Comparative Evaluation of Place Marketing Policies in European Cities*. University of Thessaly, Volos, p. 13. 2002.
18. Middleton A.: *City Branding and Inward Investment*. In: *City Branding. Theory and Cases*, ed. K. Dinnie, Palgrave Macmillan, New York, p. 20. 2011.
19. Miranda C., Adib A.: *Sustainable development and the territorial approach: identities and typologies*. Comuniica. Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture, May-August, Third Year, p. 19. 2007.
20. Proctor T.: *Public Sector Marketing*. Pearson Education, Essex, p. 2. 2007.
21. Rainisto S.: *Success Factors of Place Marketing. A Study of Place Marketing Practices in Northern Europe and the United States*. Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business, Espoo, pp. 72–73. 2003.
22. Stimson R., Stough R., Roberts B.: *Regional Economic Development. Analysis and Planning Strategy*. Springer, Heidelberg, p. 88. 2006.
23. Vella K., Melewar T.: *Explicating the relationship between identity and culture: a multi-perspective conceptual model*. In: *Facets of Corporate Identity, Communication and Reputation*, ed. T. Melewar. Taylor&Francis, London, pp. 11–12. 2008.
24. Wong-Gonzalez P.: *New Strategies of Transborder Regional Development*. In: *New Regional Development Paradigms. Volume 2. New Regions-Concepts, Issues, and Practices*, eds. D. Edgington, A. Fernandez, C. Hoshino. Greenwood Press, Westport, p. 66. 2001.





Регіоналізація

Ольга ЖАБИНЕЦЬ

**РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ  
КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ  
ЗА УЧАСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ:  
СТАН, ДОСВІД, ПЕРСПЕКТИВИ**

**Резюме**

Проаналізовано перспективні напрями реалізації в Україні кластерних ініціатив за участю страхових компаній. Здійснено ретроспективний аналіз створення та функціонування кластерів в УРСР, Україні та за кордоном (у державах ЄС та США). Окреслено перспективи та передумови створення в нашій державі страхових і фінансово-страхових кластерів.

**Ключові слова**

Кластери, страхові та фінансово-страхові кластери, глобалізація фінансового ринку.

**Класифікація за JEL:** G22.

---

© Ольга Жабинець, 2014.

Жабинець Ольга, канд. екон. наук, доцент, Львівський національний університет ім. Івана Франка, Україна.

**Постановка проблеми.** Глобалізація світового страхового простору та її відчутний вплив на національний страховий ринок, посилення конкуренції у фінансовому секторі вимагає від вітчизняних страхових компаній пошуку та використання ефективних форм підвищення своєї конкурентоспроможності. Визнана світовою практикою кластерна форма співпраці, здатна забезпечити створення конкурентних переваг на основі партнерства, сприяє залученню та реалізації бізнес-ідей, підвищенню продуктивності праці, розвитку інновацій тощо.

Діапазон форм і видів кластерних структур є доволі широким і створює значні складнощі при формуванні кластерів, особливо у сфері фінансів. Тим не менш, кластери визнано однією з найефективніших виробничих систем епохи глобалізації та економіки знань (Knowledge Economy), оскільки вони зорієнтовані на пріоритетність їх розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Значний внесок у розвиток кластерної теорії здійснили такі зарубіжні вчені, як Енрайт М., Портер М., Розенфельд С., Фезер Е. та ін. Особливості та проблеми кластеризації у фінансовій сфері, у т. ч. у страхуванні, розглядаються у працях таких вітчизняних науковців, як Ачкасова С., Внукова Н., Желізняк В., Зарічна Н. та ін. Однак не всі питання участі вітчизняних страхових компаній у реалізації кластерних ініціатив, у т. ч. щодо створення в Україні страхових та фінансово-страхових кластерів, ґрунтовно досліджено, що й визначило мету даної статті.

**Мета наукової статті.** Метою статті є аналіз перспектив реалізації в Україні кластерних ініціатив за участю страхових компаній та окреслення передумов створення страхових та фінансово-страхових кластерів.

**Виклад основного матеріалу.** З англійської мови термін «cluster» перекладається як «пучок», «гроно», «група», а основоположником класичної теорії кластерів визнано професора Гарвардського університету Майкла Портера, який дав таке визначення: «Кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних областях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу» [1, с. 256]. Мета кластерів – це можливість забезпечити конкурентоспроможність підприємств – учасників кластерів у довгостроковій перспективі. Успіх діяльності кластеру полягає в конкуренції, орієнтації на лідерів, отримання підтримки від лідерів, від державної влади регіону.

Слід зазначити, що кластери для економіки України не нове поняття. У 70–80-х роках ХХ століття в Українській РСР з'явилися виробничі об'єднання,

концерни. Саме так називалися в радянській економіці кластери. Різниця між кластером і концерном полягала лише в способі їх утворення: у першому випадку компанії об'єднувалися на договірній основі, у другому – в результаті рішень відповідних міністерств.

Прикладом кластера в цей період в УРСР можна вважати державний концерн «Електрон», який було створено в 1989 році. До складу концерну ввійшли виробниче об'єднання та підприємства торгівлі й сервісу. В цей час концерн налічував 450 торгових представництв на території всього СРСР. У свою чергу Львівське виробниче об'єднання «Електрон» було утворене в 1970 році на базі Львівського телевізійного заводу, що виступав головним підприємством. До складу об'єднання входило 5 виробничих одиниць, 10 заводів, розташованих у Львівській та Закарпатській областях, 4 науково-дослідні установи, технікум.

Державний концерн «Електрон» фінансував низку соціально спрямованих проектів розвитку міської інфраструктури Львова. Зокрема, він утримував власну заводську футбольну команду «Карпати», побудував стадіон «Україна», здійснював масове будівництво житла для власних працівників та соціальної інфраструктури в мікрорайоні Рясне (м. Львів), збудував лінію водогону з підземних джерел с. Гологори до Львова.

У 1990 році концерн виробив продукції на 1,5 млрд крб., що дорівнювало 25 % ВВП Львівської області або 4 % ВВП УРСР [2], що свідчить про високу ефективність роботи кластера в межах не лише міста, а й області та країни.

У незалежній Україні процес кластеризації розпочався в 1997 році у Хмельницькій області. Незважаючи на специфіку українських труднощів, невпорядкованість правового поля, відсутність ділової інфраструктури за сприяння Асоціації «Поділля Перший», яка об'єднала у своїх лавах учених, підприємців, фінансистів і представників влади, у період з 1997 р. до 2000 р. вдалося сформувати кілька виробничих кластерів, у т. ч. швейний, будівельний, харчовий, туристичний, продовольчий і зеленого сільського туризму, які функціонують до сьогодні.

Варто зазначити, що з середини 1980-х рр. усі країни Європейського Союзу почали формувати регіональну політику, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності на національному та загальноєвропейському рівнях. У 2007 р. на території ЄС було уже зареєстровано 154 регіональних кластера. Провідні позиції у здійсненні сучасної кластерної регіональної політики в ЄС посідають Будапешт, Варшава і Прага. Виділяють 7 найбільш великих кластерів ЄС, які вирізняються рівнем зайнятості: харчова промисловість, будівництво, транспортування і логістика, фінансові послуги, готельний бізнес і туризм, виробництво металу і конструкцій, оснащення і сервіс. У цих семи кластерах зайнято майже 50 % населення країн ЄС. Кількість робочих місць з кожним роком зростає, а географічна близькість економічно

пов'язаних регіонів допомагає створити конкурентну економіку, збільшити рівень продуктивності та інновацій. У Європі кластери формуються залежно від спеціалізації, вони можуть розташовуватись як усередині країни, так і за її межами [3, с. 103].

Після отримання незалежності в Україні було закладено європейські принципи економічного розвитку, засновані на теорії кластерів через створення єврорегіонів. У 1993 році створено перший – Карпатський – єврорегіон. До його складу входять прикордонні регіони п'яти країн. Єврорегіони на західних кордонах України стали вектором співпраці Україна – ЄС. У квітні 2003 року сформовано перший спільний єврорегіон з Росією – Дніпро. Сюди, окрім України та Росії, входить ще один учасник – Білорусія.

Єврорегіони України сприяють розвитку транскордонної співпраці між відповідними органами влади держав. Крім того, у процесі співпраці із країнами-сусідами, Україна може скористатися досвідом розвинених країн задля вдосконалення економічної, політичної, екологічної та соціальної ситуації як у внутрішній, так і в зовнішній діяльності, а також стати інвестиційно-привабливим партнером для країн ЄС.

Діяльність єврорегіонів щоразу вдосконалюється, вони стають самостійними суб'єктами глобального конкурентного ринку поряд із державою, ТНК. Станом на липень 2012 року в Україні засновано 10 єврорегіонів, що охоплює весь периметр кордонів України [4].

У межах єврорегіонів заплановано розвиток кластерів. На сьогодні існує єдиний проект фінансового кластера – у єврорегіоні «Слобожанщина». Цей єврорегіон утворено в листопаді 2003 року в межах Харківської області (Україна) та Белгородської області (Росія). На сьогодні співробітництво в рамках єврорегіону «Слобожанщина» перебуває на етапі розробки стратегії розвитку. У ньому до сьогодні не сформована чітка інституційна структура, він дуже слабо використовує свій потенціал і потребує наповнення конкретними реалізованими проектами для вирішення нагальних спільних завдань.

Єврорегіон «Слобожанщина» має підставу розглядатися як кластер, його можливим ядром може стати спільний українсько-російський проект будівництва на кордоні аеропорту світового рівня «Харків–Белгород». Це створює реальні економічні умови для кластерних ініціатив, особливо у сфері фінансів. Відмінною особливістю даного кластеру є побудова його фінансової системи на основі банків, страхових компаній та інших учасників ринку фінансових послуг.

Незважаючи на значну кількість кластерних ініціатив, до сьогодні у вітчизняному законодавстві не існує визначення поняття «кластер», не розроблено його видів, особливостей створення і функціонування. Розробленими, але не затвердженими залишаються проекти нормативно-правових актів щодо формування засад державної політики у сфері кластеризації економі-

ки, такі як «Концепція створення кластерів в Україні» (Міністерство економіки України, 2008 р.), «Національна стратегія формування та розвитку транскордонних кластерів» (Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, 2009 р.). Практично єдиним чинним сьогодні документом у цьому напрямі є Постанова Президії НАН України від 08.07.2009 р. № 220 «Про формування та функціонування інноваційних кластерів в Україні».

Страхові компанії як фінансові посередники в реалізації кластерних ініціатив в Україні, на нашу думку, можуть бути задіяні шляхом:

- 1) утворення власних галузевих кластерів (страхових або фінансово-страхових кластерів);
- 2) участі в інших кластерах (туристичних, медичних, медико-фармацевтичних, транспортно-логістичних та ін.) як допоміжний компонент;
- 3) страхування ризиків учасників промислових та інших видів кластерів.

Зародки кластерів у страхуванні на теренах колишнього СРСР можна простежити на такому прикладі. У 1990 році страхова компанія «Трансмедстрах» (головний офіс у м. Москва) уперше почала впроваджувати систему медичного страхування. Слід зазначити, що цю страхову компанію було утворено на базі залізниці в структурі Міністерства шляхів сполучення СРСР. У подальшому, як експеримент, було обрано базову медичну установу, якою стала Центральна транспортна клінічна лікарня Львівської залізниці в м. Львові. Однак цій кластерній ініціативі не вдалося реалізуватися, оскільки в 1991 році розвиток страхового кластеру зупинив розпад СРСР.

Утворення власних галузевих кластерів (страхових та фінансово-страхових) можна вважати пріоритетним напрямом у реалізації кластерних ініціатив за участю страхових компаній. Тим більше, що у світовій фінансовій практиці існує чимало прикладів ефективного функціонування фінансово-страхових кластерів.

Найбільшим кластером страхування у світі сьогодні вважається кластер страхування і фінансових послуг (IFS) у штаті Коннектикут (США). Створений у 2002 році, IFS-кластер виступив стратегічною корпоративною ініціативою, спрямованою на створення сильного ринку страхування і фінансових послуг, посилення економіки штату Коннектикут в цілому. У кластері IFS проявилось партнерство компаній-лідерів галузі, урядових і наукових кіл, яке призначене для зміцнення зростання всіх сегментів страхування і фінансових послуг [5].

Діяльність IFS-кластеру спрямовано на поліпшення ділового клімату для наявних і майбутніх компаній кластеру. Кластер забезпечує основу для співпраці та взаємодії лідерів галузі по всьому штату. Це проявляється у створенні конкурентних переваг для залучення й утримання бізнес-ідей, найму і виховання кваліфікованої робочої сили, підвищення продуктивності праці, розвитку інновацій і поліпшення умов на виробництві.

IFS-кластер значно виріс з моменту його створення й у 2011 році включав 29 корпоративних спонсорських організацій (банки, страхові компанії тощо). Штат працівників страхової сфери становив 61583 осіб, або 3,1 % від усіх працівників Коннектикуту (найбільший відсоток у країні), при тому, що загалом у США працівники сфери страхування становлять близько 1 % всіх працівників. Фонд заробітної плати страховиків становить 5,7 % від усього фонду штату, тоді як загалом у США фонд заробітної плати працівників, задіяних у страховій діяльності, дорівнює 0,5 %.

Сферою страхування було створено 9 % ВВП штату Коннектикут, інші фінансові послуги становили 11 % ВВП штату, що у грошовому вираженні, за нашими підрахунками на основі даних джерела [6], становить відповідно 20 та 25 млрд дол.

Оскільки правовий статус кластера сьогодні в Україні законодавчо не визначено, у практичній діяльності може застосовуватися кластерний підхід [7], на основі якого вже функціонують асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, господарські товариства тощо.

З огляду на це, своєрідними кластерними утвореннями на страховому ринку України можна вважати страхові групи. Страхові компанії – учасники страхової групи, незважаючи на конкуренцію між ними, взаємодоповнюють одна одну (через обмін страховими продуктами та досвідом), дотримуючись єдиної стратегії розвитку страхування та єдиної страхової, фінансової та інвестиційної політики, збільшуючи тим самим свої конкурентні переваги перед іншими страховими компаніями, які працюють самостійно. Так, у 2000 р. в Україні було створено корпорацію «Страхова група «Гарант», до складу якої ввійшли страхові компанії, розташовані в м. Києві «Гарант-Авто», «Київ», «НФСК «Гаранта РЕ», страховик зі страхування життя «Гарант-лайф», а також недержавний пенсійний фонд «Автоальянс», Український центр післяаварійного захисту «Експерт-Сервіс», компанії «Гарант-Консалтинг» та «Гарант-асістанс». 10 липня 2001 р. утворилась «Страхова група «ДАСК», яка об'єднала страхові компанії з Дніпропетровської області «ДІСКО», «ДАСК», «ДАСК-СП», «ДАСК-Павлоград» та страховика зі страхування життя «ДАСК-життя», а також 11 страхових посередників, що надало цій групі можливість забезпечення повним комплексом страхових послуг як юридичних, так і фізичних осіб. Сьогодні цих страхових груп уже не існує. У 2002 р. відбулося створення корпорації «Страхова група «Універсальна», яка об'єднала регіональні страхові компанії «Карпати» (м. Ужгород), «Універсальна» (м. Львів), «Терен» (м. Тернопіль), «Саламандра-Десна» (м. Чернігів), а також страховика зі страхування життя «Арта» (м. Тернопіль). Через 2 роки корпорацію «Страхова група «Універсальна» було ліквідовано у зв'язку з виконанням поставлених перед групою завдань: формуванням на базі її учасників та успішного функціонування компанії-лідера — Відкритого акціонерного товариства «Страхова компанія «Універсальна». Сьогодні ПАТ страхова компанія «Універсальна» входить до холдингу «Універсальна інвестиційна група».

Участь страховиків в інших кластерах можна простежити, зокрема, через створення медичного кластеру, ядро якого, безперечно, становлять страхові компанії. Вважаємо, що розвиток кластеризації сфери охорони здоров'я є перспективним напрямом державної політики, який має бути спрямовано на підвищення якості медичних послуг з одночасним зниженням витрат на їх надання.

Кластерні ініціативи в Україні в даному напрямі уже здійснюються. Так, 14–15 червня 2013 р. на території Херсонської області було проведено «Перший Балтійсько-Чорноморський економічний форум», який став стартовим майданчиком цілої низки проектів, у т. ч. щодо створення міжнародного медико-фармацевтичного кластера «Індустрія здоров'я», а також розвитку міжнародної страхової медицини [8]. У зв'язку з тим, що Херсонську область щороку відвідує близько 2 млн туристів, відпрацьовані механізми медичного страхування дадуть змогу додатково залучити кошти в охорону здоров'я. Крім того, у рамках міжнародного медико-фармацевтичного кластера планується оздоровлення громадян Балтійського регіону на базі районної лікарні за кошти страхових компаній.

Для страхових компаній як фінансових установ функція забезпечення економічних суб'єктів шляхом надання страхового захисту від непередбачуваних подій (ризиків), залишається сьогодні пріоритетною, адже в сучасних економічних умовах ризику в підприємницькій, виробничій та інших видах діяльності неминучі. Так, зокрема, у функціонуванні промислових кластерів можуть виникати такі групи ризиків:

- 1) неотримання прибутку основним підприємством через невиконання своїх зобов'язань підприємствами-постачальниками;
- 2) майнові ризики замовника та майнові ризики постачальників;
- 3) вимушена зупинка підприємницької діяльності як у замовника, так і в постачальників.

Розглянемо різні види страхування стосовно тієї чи іншої групи ризиків, що виникають у функціонуванні промислових кластерів:

I. У підприємств-постачальників існують певні зобов'язання щодо основного підприємства. Невиконання цих зобов'язань (непоставка сировини, продукції тощо) веде до зниження обсягів господарської діяльності або зупинки виробництва, що тягне за собою неотримання прибутку. Страхова компанія зобов'язується відшкодувати ці збитки. При цьому підприємство-постачальник володіє основними й оборотними засобами. Тоді можна укласти договір страхування основних засобів постачальника на користь постачальника, а оборотні кошти застрахувати на користь замовника.

II. Будь-яке підприємство, що входить до складу кластера, володіє матеріальними ресурсами: будівлями і спорудами, спецприміщеннями і скла-

дами, земельними ділянками, будівельними об'єктами, транспортом тощо. Усі ці об'єкти схильні до ризиків пожежі, вибуху, аварії, стихійного лиха та інших надзвичайних подій. При цьому збиток може бути нанесено як майну основного підприємства, так і майну підприємства-постачальника. У цьому випадку страхова компанія відшкодовує збиток, завданий підприємству.

III. Страхування від втрати прибутку внаслідок вимушеної перерви у виробництві (його також називають страхуванням від перерви у виробництві чи страхуванням від простою). Пошкодження майна внаслідок пожежі, аварії систем водопостачання, стихійних лих, грабежу тощо може бути настільки серйозним, що спричинить за собою зупинку виробництва. А це зумовить додаткові збитки: упущену вигоду (прибуток), поточні витрати – зарплата персоналу, орендні платежі та інші витрати, які підприємство має здійснювати незалежно від стану засобів виробництва. На цей випадок також існує страховий захист. Договором страхування передбачається відшкодування страхувальнику неодержаного прибутку внаслідок перерви або скорочення звичайних обсягів господарської діяльності, викликаних перерахованими причинами. Договором страхування від перерв у виробництві може бути також передбачено відшкодування витрат страхувальника, необхідних для якнайшвидшого відновлення нормального функціонування підприємства.

Таким чином, страхування є ефективним механізмом захисту матеріальних ресурсів підприємства та зниження ризиків підприємницької діяльності. Наявність страхового захисту сьогодні гарантує стабільність роботи підприємства. Страхування не може вберегти підприємство від настання цих ризиків, але може взяти на себе відшкодування збитку у випадку непередбачуваних втрат.

**Висновки.** Стаття містить комплексне дослідження стану, досвіду та перспектив реалізації в Україні кластерних ініціатив за участю страхових компаній, яке дає змогу зробити такі висновки:

- до сьогодні у вітчизняному законодавстві не існує визначення поняття «кластер», не подано його видів, особливостей створення і функціонування, а Україна перебуває лише на початковому етапі формування кластерів у фінансовій сфері;
- процеси глобалізації світового фінансового ринку та жорстка конкуренція у страховому секторі національної економіки з боку іноземних страхових компаній спонукатиме вітчизняних страховиків до об'єднання задля зростання своєї конкурентоспроможності. З огляду на це, створення страхових та фінансово-страхових кластерів в Україні можна вважати пріоритетним напрямом у реалізації кластерних ініціатив вітчизняних страховиків на ринку фінансових послуг;
- перспективними напрямами співпраці страхових компаній з учасниками кластерних структур у різних галузях економіки може бути та-



кож участь страховиків у кластерах як допоміжний компонент та здійснення страхування ризиків учасників кластерів;

- основними передумовами реалізації кластерних ініціатив у страховій сфері повинні стати розробка та прийняття нормативно-правових актів щодо створення страхових кластерів, а також активна державна підтримка розвитку кластерів за участю страхових компаній у загальній концепції формування національної кластерної політики.

### **Література**

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [Пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Сиротенко (Вербицкий) В. Житие «Електрона» Степана Петровского / В. Сиротенко (Вербицкий) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ogas.kiev.ua/library/zhytye-elektrona-stepana-petrovskogo-508>.
3. Внукова Н. Н. Концептуальные основы формирования трансграничных финансовых кластеров / Н. Н. Внукова // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1 (23). – С. 100–109.
4. Єврорегіони, створені за участю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://association.kharkov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=398:2012-04-05-07-43-53&catid=154:2012-07-03-15-21-21&Itemid=27](http://association.kharkov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=398:2012-04-05-07-43-53&catid=154:2012-07-03-15-21-21&Itemid=27).
5. 2012 Connecticut insurance market report, November 9, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.connecticutifs.com/Libraries/pdfs/2012\\_CT\\_Insurance\\_Market\\_Report.sflb.ashx](http://www.connecticutifs.com/Libraries/pdfs/2012_CT_Insurance_Market_Report.sflb.ashx).
6. Total Gross Domestic Product by State for Connecticut (CTNGSP), 2013-06-27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/CTNGSP>.
7. Дегтярова І. О. Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 1. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyarova.pdf>.
8. Итоги I Балтийско-Черноморского экономического форума [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forum.bsbl.biz/итоги-форума>.

Стаття надійшла до редакції 4 листопада 2013 р.



## НАШІ АВТОРИ

**Асаул  
Анатолій**

докт. екон. наук, професор,  
АНО «Інститут проблем економічного відродження»,  
м. Санкт-Петербург,  
Росія

**Бурматова  
Ольга**

канд. екон. наук, доцент,  
Інститут економіки та організації промислового виробництва  
Сибірського відділення Російської академії наук,  
м. Новосибірськ,  
Росія

**Геєць  
Валерій**

докт. екон. наук, професор,  
академік НАН України,  
Інститут економіки та прогнозування НАН України

**Годзішевські  
Бартош**

науковий співробітник,  
Технологічний університет Познані,  
Польща

**Гринюк  
Ірина**

Івано-Франківський національний технічний університет  
нафти і газу,  
Україна

**Жабинець  
Ольга**

канд. екон. наук, доцент,  
Львівський національний університет ім. Івана Франка,  
Україна

**Іванов  
Сергій**

професор,  
Санкт-Петербурзький державний  
архітектурно-будівельний університет,  
Росія

**Крушка  
Міхал**

доцент,  
Університет Вістула, Варшава,  
Польща

**Маркович  
Ірина**

канд. екон. наук,  
Тернопільський національний технічний університет  
ім. Івана Пулюя,  
Україна

**Рашковскі  
Анджей**

Ph. D., доцент,  
Вроцлавський економічний університету,  
Польща

**Сумська  
Тетяна**

канд. екон. наук, доцент,  
Інститут економіки та організації промислового виробництва  
Сибірського відділення Російської академії наук,  
м. Новосибірськ,  
Росія