



ЖУРНАЛ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Издание Тернопольского национального экономического университета

Валерий ГЕЕЦ

МОДЕРНИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ
«ОБЩЕСТВО – ГОСУДАРСТВО – ЭКОНОМИКА»

Ирина МАРКОВИЧ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ

Анатолий АСАУЛ, Сергей ИВАНОВ

СТРУКТУРА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК В РАМКАХ
ЭТАПОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА

Бартош ГОДЗИШЕВСКИ, Михал КРУШКА

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ПОЛЬШИ И ЕЕ СТАБИЛЬНОСТЬ
В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Ольга БУРМАТОВА, Татьяна СУМСКАЯ

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Ирина ГРИНЮК

ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Анджей РАШКОВСКИ

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ
И УКРЕПЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Ольга ЖАБИНЕЦ

РЕАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ
ПРИ УЧАСТИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ:
СОСТОЯНИЕ, ОПЫТ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Том 13 (№ 2)

Июнь 2014



ЖУРНАЛ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ISSN 1684-906X

Журнал
внесён в перечень
специализированных изданий
Высшей аттестационной комиссии
в области экономических наук
(Постановление ВАК Украины
№ 1-05/2 от 10.03.2010 р.)

Том 13 (№ 2). Июнь 2014

Издание Тернопольского национального экономического университета

Ректор – Андрей Крысоватый

Рекомендуется
к печати ученым советом ТНЭУ
(протокол № 9 от 20 июня 2014 г.)

Экономическая теория

- 119 Валерий ГЕЕЦ
МОДЕРНИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ «ОБЩЕСТВО – ГОСУДАРСТВО – ЭКОНОМИКА»
- 134 Ирина МАРКОВИЧ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ

Европейская экономика

- 151 Анатолий АСАУЛ, Сергей ИВАНОВ
СТРУКТУРА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В РАМКАХ ЭТАПОВ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА

Рынок финансово-банковских услуг

- 162 Бартош ГОДЗИШЕВСКИ, Михал КРУШКА
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ПОЛЬШИ И ЕЕ СТАБИЛЬНОСТЬ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД
- 182 Ольга БУРМАТОВА, Татьяна СУМСКАЯ
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ
- 197 Ирина ГРИНЮК
ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Регионализация

- 207 Анжей РАШКОВСКИ
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ
- 220 Ольга ЖАБИНЕЦ
РЕАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ ПРИ УЧАСТИИ СТРАХОВЫХ
КОМПАНИЙ: СОСТОЯНИЕ, ОПЫТ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Адрес: 46000 Украина, г. Тернополь, ул. Львовская, 11/1202.
Тернопольский национальный экономический университет
Тел.: (0352) 47-50-75
E-mail: jee.tneu09@gmail.com
Web-страница: <http://jee.te.ua>

Журнал распространяется по почте, в розничной торговле, по электронной почте и по подписке.



Экономическая теория

Валерий ГЕЕЦ

**МОДЕРНИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ
«ОБЩЕСТВО – ГОСУДАРСТВО – ЭКОНОМИКА»**

Резюме

Проанализировано общее и спорное в обществе, государстве и экономике на пути модернизационных преобразований и в соответствии с этим определена роль лично-человеческого фактора в их трансформации. Раскрыто влияние глобализации на развитие страны во взаимодействии мирового и национального. Обоснована роль государства в единстве общественного и личного, его способности к организации и реализации процесса использования ресурсов и накопления знаний, в объединении морали и разума, в чем нельзя обойтись без эффективного государственного и общественного контроля над процессами модернизации. Проанализированы настроения населения относительно отдельных составляющих общественного устройства Украины.

Ключевые слова

Модернизационные преобразования, национальные государства, постмодернизационная модель, общественное сознание, знания, разум, нрав-

© Валерий Геец, 2014.

Геец Валерий, докт. экон. наук, профессор, академик НАН Украины, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины.

ственность, человеческий капитал, социальное государство, степень государственного присутствия, государственный и общественный контроль.

Классификация по JEL: A13, P20.

Часть 1.

Замечания к методологии модернизационных преобразований

Модернизация как феноменальный процесс преобразований в обществе, государстве и экономике в своей этимологической основе восходит, как известно, к термину «модерн», означающему «современность», а в качестве главенствующего и действенного его значения тождественен осовремениванию этих преобразований. Формирование нынешнего состояния общества, согласно видению отцов-основателей теории модернизации, среди которых – У. Ростоу и Ш. Эйзенштадт, характеризуется восхождением от его традиционного уклада к современному – с капиталистической системой хозяйствования на фоне значительной социальной дифференциации общества вследствие вопиющего и все увеличивающегося неравенства в распределении богатства, формированием высокой степени коммуникативности, основополагающим и непрерывным характером развития науки и образования, позволяющим за счет технологических и социальных инноваций во всех сферах общественной, государственной и экономической жизнедеятельности преодолевать естественно существующую во многих странах традиционность при одновременном, хотя и не всегда успешном, стремлении к сохранению и развитию культурных различий. Тем самым обеспечивается исторически непрерывный процесс модернизации общественных трансформаций от до-современности к пост-современности, основные черты которой для нашего времени обоснованы И. Валлерстайном.

В классическом представлении теории модернизации смысл модернизационных преобразований в экономике соответствует деятельности хозяйственной системы, основывающейся на доминанте победивших в глобальном измерении как более эффективных в долгосрочном отношении капиталистических форм хозяйствования. Основопологающей чертой последних являются рыночные отношения, также приобретшие глобальный характер и преимущественно охватившие не только экономику и финансы, но и

весьма часто социальную сферу. Одновременно имеют место процессы формирования глобальных региональных объединений государств при ограничении полномочий национального государства на фоне усиления трансконтинентального влияния корпораций с уклоном в снижение уровня конкуренции, а также увеличение их влияния на политику правительств этих национальных государств. И если региональные объединения ограничивают власть национальных государств с одной стороны, то со второй – власть национальных правительств ограничивает трансконтинентализация. При этом властные полномочия национальных государств в современном обществе и экономике ограничены и с третьей стороны – путем повышения степени коммуникативности в общественной и экономической жизнедеятельности в силу формирования широкой общественной аудитории граждан, участвующих в функционировании глобальных сетей, которые позволяют генерировать и обмениваться информацией и расширять возможности непосредственной и опосредованной мобильности населения, что принципиально изменяет модернизационные проекты в современном обществе, государстве и экономике, преобразуя их смысл в связи с тем, что традиционные культурные и поведенческие ценностные ориентации подвергаются более активному и агрессивному экзогенному влиянию по сравнению с эндогенной природой традиционных ценностей. Существовавшие механизмы их традиционной передачи, в свою очередь, разрушаются теми же глобальными сетями в силу «...подчас даже патологического смещения реального и виртуального миров в сознании человека, попавшего в сетевую зависимость. Психиатры всего мира осознают эту поистине глобальную незримую опасность «мягкой» умственной и социальной деградации сотен миллионов людей, по своим последствиям связанной с разрушением мозга, сравнимую с наркологической зависимостью...»¹.

На фоне такого рода трансформаций, реализуя под воздействием электронных изобретений постмодернизационную модель развития общества постиндустриального характера, «в эпоху глобального перехода к новой цивилизации (характеризующуюся в том числе и появлением синтезированных форм органической жизни с пока не ясными последствиями для их естественных форм. – В. Г.) очень важно не растерять интеллектуальный и психический потенциал, накопленный миллионами лет биологической эволюции и тысячелетиями истории человечества. Он очень понадобится в условиях масштабности и слабой предсказуемости грядущих перемен...»², которые, как бы ни назывались, в своей сущности будут сродни процессам осовременивания жизни и общества, и государства, и экономики, то есть, иными словами, в очередной раз модернизироваться.

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

² Там же. – С. 126.

В настоящее время современное общество на пути модернизации оказывается таким, которое не управляет рынком и корпорациями, поскольку «...в рыночной экономике организации, представляющие определенный интерес, действуют рентоискательскими методами, то есть извлекая выгоду для своих членов из общества в целом, не предлагая ничего взамен... От такого поведения они будут воздерживаться лишь в том случае, если в данном обществе членство в них настолько распространено..., что они вынуждены брать на себя любые отрицательные экстерналии собственных действий»³. К. Крауч обращал внимание, что успех в борьбе за воздержание от получения дополнительной прибыли за счет нарушения интересов общества обеспечивался государством, на территории которого функционировали те или иные организации. В современном транснационализированном мире «...та роль, которую гигантские фирмы способны (и это реально имеет место быть. – В. Г.) играть в глобальной экономике, делает их чрезвычайно мощными лобби, угрожающими равновесию одновременно демократии и плюрализма»⁴. Особенно это проявляется в бедных странах со слабыми и весьма часто несостоявшимися государствами ибо «...представители современных ТНК находятся не в лобби, ..., они ... сидят внутри того помещения, где эти решения принимаются. Они определяют стандарты, устанавливают частные регулирующие системы, работают консультантами правительств, а их сотрудники даже занимают посты заместителей министров»⁵. Последнее служит примером того, как корпоративизм устанавливает контроль над государством, деморализуя его, а общество при этом, соглашаясь с демократическим избранием власти, вместе с тем попадает под управление корпоративно организованных рынков, которые, по сути, занимают политическую деятельность, что является одним из серьезных провалов рынка и государства одновременно. Тем самым смысл модернизации переформатируется в направлении, когда поведение человека в обществе потребления противоречит его положительным изменениям. При этом наиболее важно, что удовлетворение общественных потребностей, как не имеющих индивидуализированного наполнения, осуществляется во вторую очередь. А это – одно из важнейших условий одновременного обеспечения модернизации общества и экономики, ибо от уровня их удовлетворения зависит состояние дел и в обществе, и в государстве, и в экономике, поскольку теряются, согласно Ф. Бастиа, так называемые «способности коллективного совершенствования». В этом отношении Ф. Бастиа отмечал, что «...если бы союз всех индивидуальных совершенствований, особенно у людей, умеющих передавать свои приобретения в знаниях, опыте другим людям, не гарантировал способности коллективного совершенствования, то пришлось бы отказаться от всякой философии, от всякой науки о морали и

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

⁴ Там же. – С. 198.

⁵ Там же. – С. 198.

политике. Человек совершенствуется благодаря своему уму, своей способности переходить от ошибки, этой материи зла, к истине, этой накопительнице добра»⁶. И все это, по мнению Ф. Бастиа, осуществляется благодаря науке и опыту.

Весьма часто считается, что государство как институт в целом или как совокупность институализированных норм и организаций в конечном итоге является воплощением силы воли, в то время как такое свойство государства, как «образованность», – результат экзогенных форм его заимствований от людей, выступающих держателями и носителями разума, который обладает способностью накапливаться в сознании и людей, и общества в целом, тем самым формируя общественное сознание.

Таким образом, реализуется процесс индивидуального самосовершенствования и саморазвития, который происходит, потому что «Человек сначала переходит в своем сознании от ошибки к истине, а затем в своем поведении от зла к добру, благодаря науке и опыту, благодаря открытию неизвестных ему ранее эффектов в тех или иных феноменах и в его собственных действиях»⁷. Собственно, с этим утверждением трудно не согласиться, ибо зло любого уровня, порождающее противостояния, войны и жертвы, в конце концов заканчивается миром, в процессе формирования и заключения которого осознаются ошибки прошлого и идет поиск истины, позволяющий осуществлять процесс накопления добра. Таким образом осуществляется процесс сочетания добродетельности и разума, и не только в силу самосовершенствования, но и благодаря государству. «Рост государства всеобщего благосостояния привел к тому, что некоторые профессиональные услуги – в основном в сфере образования и здравоохранения – были перенесены в государственный сектор, где стали доступными для большинства населения, и присоединились к различным государственным службам»⁸. Тем самым, благодаря государству и его способности к организации и реализации процесса накопления знаний капитал из диалектического отрицания в качестве инструмента принуждения и эксплуатации труда превращается в человеческий капитал, который во многих странах по масштабам имеет значительно более высокую накопленную стоимость, чем физический, который к тому же, вследствие кризисов, обладает способностью терять свою цену и во времени, и в пространстве.

В процессе накопления человеческого капитала на индивидуальной основе вполне оправданно существование положения, когда, согласно Шиллеру, индивид может и является носителем склонности к благоразумному поведению, но в случае его попадания в толпу подобное поведение превращает индивида в глупца, не способного вести себя благоразумно.

⁶ Бастиа Ф. Экономические гармонии. – М. : Эксмо, 2007. – С. 415.

⁷ Там же. – С. 415.

⁸ Колин Крауч. Странная не-смерть неолиберализма. – С. 134.

Можно утверждать, что во избежание последнего общество и государство должны основываться в своей модернизации на интересах носителя – отдельного человека, живущего в данном обществе и функционирующего в данном государстве. Тем самым достигается органическое единство общественного и личного интереса, поскольку, согласно утверждению П. Флоренского, «если разум не причастен бытию, то и бытие не причастно разуму, то есть алогично. Тогда неизбежен иллюзионизм и всяческий нигилизм, кончающийся дряблым и жалким скептицизмом. Единственный выход из этого болота относительности и условности – признание разума причастным бытию и бытия причастным разумности»⁹. При этом, «что бы мы ни думали о человеческом разуме, но для нас загодя есть возможность утверждать, что он – орган человека, его живая деятельность, его реальная сила»¹⁰. И благодаря разуму познание есть «живое нравственное общение личностей, из которых каждая для каждой служит и объектом, и субъектом. В собственном смысле познаваема только личность и только личностью. Другими словами, существенное познание, разумеемое как акт познающего субъекта, и существенная истина, разумеемая как познаваемый реальный объект, – обе они – одно и то же реально, хотя и различаются в отвлеченном рассудке»¹¹.

Исходя из приведенных выше утверждений, осуществление познающим субъектом акта познания на основе естественного владения своим разумом, есть его познавательная деятельность, являющаяся реальной силой, которая тождественна производительной силе труда человека, ибо, как уже отмечалось, «разум причастен к бытию и бытие причастно к разумности». Вследствие такой взаимосвязи в обществе формируется общественное сознание, в свою очередь, развивающееся под влиянием познавательной деятельности людей, живущих в обществе, являющимся частью естественной природы и сформировавшем государство, выражающие интересы всего народа путем реализации его политической воли. В этом случае государству присущи нравственность, образованность и разум, ибо последний, как говорилось выше, причастен к бытию и бытие причастно к разумности не только как орган человека, но и в силу его живой деятельности. В действительности такая взаимосвязь весьма реалистична, ибо государство, как правило, выражает волю и интересы господствующего класса. В этом контексте важно рассмотреть, – сохраняя методический подход, а также учитывая, что, помимо общества и государства, есть третий по важности феномен, такой как экономика, вместе с обществом и государством пребы-

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

¹⁰ Там же. – С. 39.

¹¹ Там же. – С. 39.

вающая в феноменологическом взаимодействии и развитии¹², – проблему разума, образованности и соответственно нравственности государства в контексте соотношения сил и действия капитала (рынка), государства и знания, являющегося результатом познания на основе реализации деятельности разума человека вследствие его живой деятельности. Процесс воссоединения всех трех субъектов, о которых шла речь выше, в частности капитала, государства и знания как продукта деятельности человеческого разума, то есть креативного характера труда, осуществляется в непротиворечивом взаимодействии, если имеет место превращение креативных способностей человека, в том числе познавательных, воспроизводящихся в новых знаниях из средств увеличения прибыли в экономике, в капитальную цель диалектического самоотрицания капитала и преобразование его в социальный, человеческий капитал, предполагающий развитие человека и его креативных способностей к живой деятельности, в результате чего повышается реальная производительная сила труда.

Знания как производительная сила труда накапливаются человечеством, а наиболее эффективно концентрируются в целях развития как общества, так и экономики – из-за их неорганизованности и спонтанности, – согласно позиции Ф. Хайека, рыночными силами, конкурирующими между собой. Вместе с тем Ф. Хайек считает, что как общественная деятельность, так и экономическое взаимодействие рыночных сил не исключают «умственного» начала взаимодействия тех же рыночных субъектов¹³, однако сам Ф. Хайек всегда оставался на юмовских позициях второстепенности разума¹⁴, что позволяло ему отрицать «умственное» начало взаимодействия со всеми вытекающими отсюда последствиями для формирования управленческой парадигмы, в первую очередь в экономике. Ошибочность позиции относительно ограниченности творческой силы разума была доказана еще в конце XIX ст. У. Джеймсоном в работе, посвященной научным основам психологии¹⁵.

В контексте философии Ф. Хайека речь идет об управленческом аспекте использования ресурса знаний в целях модернизации исключительно в границах рынка и рыночных отношений. Ресурс знаний, как известно, имеет многомерное значение, в том числе и такое, что знание – это и сила, и, в то же время, власть, которая может быть как демократической, так и авторитарной, и каждая из них может своеобразно и использовать знания, и влиять на их формирование как ресурса развития, который невозможно реализовать, находясь в рамках трактования силы разума Юмом, разума,

¹² Геец В. М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития. – Изд. 2, доп. и переработ. – М. : Экономика, 2014. – 631 с.

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

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

¹⁵ Джеймсон У. Научные основы психологии. – Минск : Харвест, 2008. – С. 387.

способного только соединять, перемещать, увеличивать или уменьшать материал. Однако в управленческом контексте осуществления модернизации Дж. Милль – не менее известный авторитет относительно обоснования доминирующей роли как демократии, так и рыночных сил, основывающихся на индивидуализации деятельности участников рынка, исходил из того, что «...первым элементом хорошего управления являются нравственность и разум людей, составляющих общество, наиболее важное дело, где должно проявиться выдающееся мастерство, которым может владеть любая форма правления, – это сотрудничество в развитии нравственности и разума самих людей»¹⁶. Тем самым Дж. Милль, не отвергая эффективного действия рыночных сил, а поддерживая их и не будучи апологетом социалистического устройства системы управления, против которой выступал Ф. Хайек, не стал, подобно Ф. Хайеку, выступать исключительно за ту ее эффективную форму, которая определяется рыночными силами, а склонялся к той, где в качестве ее начала выступает умственная деятельность людей и их нравственные отношения, в противовес эгоистичному поведению, основывающемуся на индивидуально организованном сотрудничестве, которое, как хорошо известно, в условиях рынка имеет как рациональное, так и иррациональное измерения. При этом, в условиях кризиса, являющихся обычным явлением в условиях рынка, иррациональность поведения субъектов рынка резко возрастает, что приводит к повышению роли государства. Особенно это важно, если учесть, что государство А. Смита – результат общественного договора, а поэтому призвано стоять на страже общественной нравственности, для чего должно способствовать и в реальности во многом способствует развитию науки, просвещения и культуры.

Как видим, и у основоположников либеральной демократии знания рассматриваются как категория содержательного характера, от уровня накопления и овладения которыми в обществе зависит увеличение возможностей производительной силы труда человека, независимо от существующих форм правления, если для них характерна нравственность (на что указывает Дж. Милль), а не только рыночный эгоизм, который реализуется, в том числе, и иррациональным путем. Таким образом, если, согласно Ф. Хайеку, в деятельности людей на первом месте стоит умственное взаимодействие, которое наиболее эффективно благодаря рыночным силам, то, согласно Дж. Миллю, первым элементом хорошего управления есть сотрудничество разума людей в органичном соединении с их нравственностью. В результате одновременное объединение и проявление в форме правления как нравственности, так и разума людей в сегодняшней трактовке возможны при условии «просвещенности» той формы управления, которая доминирует в том или ином случае.

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

В итоге из вышесказанного следует, что если для Ф. Хайека ключевую роль в осуществлении управленческих действий играют рыночные силы, то для Дж. Милля эффективно может использоваться любая форма правления, где имеет место сотрудничество на началах нравственности и разума, что должно быть свойственно любой форме правления, где они присутствуют и тем самым формируют ее этикоцентристские начала, к сожалению, не получившие должного развития в реальной практике, в которой стали доминировать эгоистически организованные отношения, весьма часто порождающие самые разнообразные кризисы, и последний кризис глобального характера, имеющий системный характер, является доказательством этого. Последнее утверждение, по нашему мнению, является более выразительным и эффективным с позиции результативности, поскольку рыночные силы в их доминирующем использовании в современных условиях довольно часто доведены до абсурда, то есть иррациональности, поэтому «...капитал добывается путем замещения и уничтожения реальной экономики ...обогащение приводит к сбоям финансовой системы реального сектора экономики, что в свою очередь приводит к большому накоплению собственности, ...поскольку основные политические меры в сфере экономики (читай также: в сфере управления ею, о чем шла речь выше. – В. Г.) действительно поддерживают этот процесс»¹⁷. Это означает, что именно форме правления в первую очередь должны быть присущи сосуществование и сотрудничество на основе нравственности и разума людей, которые, собственно, и заняты деятельностью относительно осуществления управленческих действий в той их форме, которая играет доминирующую роль и которая должна стать выбором благодаря собственно умственной деятельности людей, объединенных в общество в результате выделения из природной среды и объединенных в институт государства в результате сознательного выбора и на основе знаний, которыми они владеют. То есть, если речь идет о модернизации государства, то и ему прежде всего должна быть присуща «образованность», в силу которой нравственность и разум соединяются в людях, реализующих властные полномочия. Вместе с тем, государству как таковому образованность не присуща, ибо это не его парафия, а его парафия – воля и власть, и образованностью оно питается не из себя, а извне. Поэтому «образованность» государство не обеспечивает само по себе путем соединения нравственности и разума. Этот процесс имеет другой характер в силу того, что нравственность как таковая сопряжена с чувственно сознательным и невербально-генетическим слоем человеческой психики, и, следовательно, с системой неформальных институтов, а мораль – с вербально-теоретическим слоем и, соответственно, с доктринальными институтами. Очевидно, одним из важнейших направлений модернизации государства является именно адекватная формализация неформальных институтов, то есть приведение государственного законодательства, права, морали в со-

¹⁷ Деривативы уничтожают реальную экономику [Электронный ресурс] / Mixednews. – 14.11.2013. – Режим доступа: <http://mixednews.ru/archives/44097>.

ответствие с базовыми нравственными императивами общества, а также подчинение морали «верхов» моральным нормам большинства граждан. Собственно, в этом контексте важно исходить из того, что ответственность за нравственность прежде всего несет государство, как институт, который действует с позиции силы закона в целом и силы власти как таковой, а также силы знаний и несет ее как перед людьми, сделавшими свой выбор в его пользу, так и перед хозяйствующими субъектами, поскольку именно экономическая деятельность осуществляется в организационно-правовых нормах, институционально-обусловленных и социально признанных в каждый конкретный период в соответствии с нравственными императивами общества, в которых образовано государство, являющееся действительностью нравственной идеи, его нравственным духом¹⁸. Государство, стоя на страже общественной нравственности, содействует активизации и непосредственно участвует в формировании и поддержке умственной деятельности людей через науку и образование. Таким путем оно обеспечивает выполнение функций, благодаря которым имеет место его как экономическая, так и общественная институциональная обусловленность, в том числе и в сфере обеспечения модернизации. Не случайно в этом контексте независимость от системы управления успешностью процесса естественного познания развития воспринимается на основе объединения чувственного (нравственного) и естественного способов получения знаний об окружающем материальном и духовном мирах, благодаря технологическим достижениям материального мира и социальным инновациям, которые, как правило, объединяясь между собой, повышают производительную силу труда.

Государственная активность и ограничение произвола государства, представляющего интересы господствующего класса, а на более ранней стадии – абсолютной власти монарха или господствующего класса, в том числе и путем деспотизма, во все времена является одной из важнейших задач. Неслучайно именно по этой причине моральная философия А. Смита¹⁹, которую Дж. Милль, в сущности, углубил выводом о необходимости сочетания нравственности и разума для любой системы управления наряду с рыночной средой, обусловленной функционально налаженным порядком, является результатом, в первую очередь, государственной деятельности, которая, кроме того, направлена и на обеспечение удовлетворения общественных потребностей, степень достижения коих служит мерой в том числе нравственности и разума любой системы управления.

Опираясь на накопленные знания, индивид, с одной стороны, выстраивает рациональное поведение в отношении достижения целей, но не может и не должен переступить моральную грань, за которой целевое устремление к получению выгоды и накоплению богатства максимизируется,

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

¹⁹ Смит А. Теория нравственных чувств. – М. : Республика, 1997. – 352 с.

так как «...возможность побеждать сильнейшее стремление себялюбия: более могущественная сила, более побудительные мотивы действуют в подобных случаях. Этой силой является ум, наша совесть, наш собственный наблюдатель в нашей душе, человек внутри нас, большой судья и ценитель нашего поведения»²⁰.

Как видим, у А. Смита разум лежит в основе утверждения о поведенческих проявлениях индивида в борьбе с его эгоистическими проявлениями. В трактовке А. Смита разум – это результат образованности, трансформирующейся из «просвещенного деспотизма» в «социально организованное рыночное хозяйство» на началах свободы и демократии, в котором дело дошло до признания необходимости решения проблемы социального неравенства и предоставления общественно значимых услуг и товаров, в том числе и путем существующей пользы от смитовского государства, которое обеспечивает или способствует развитию науки и образования. В результате этого и обществу, и государству, и индивиду очевидна польза от того, что знание выступает тем общественным товаром, за предложение которого в большинстве случаев отвечает государство, – если не полностью, то во взаимодействии с частными инициативами и частными расходами на образование и науку. История знает огромное количество примеров, когда благодаря активности государства удавалось достичь прорывов в технике и технологии, а рынок смог использовать их в целях получения прибыли только по истечении достаточно длительного периода времени. В этом заложено глубокое содержание социализации (читай также – модернизации), современной общественной и экономической жизни, как в государственном, так и в индивидуальном смысле, что является основой нравственности и разума людей на пути к миллевскому пониманию хорошего управления, где на определенном этапе играл роль «просвещенный деспотизм», а в современных реалиях это «просвещенное государство», которое должно решать дилемму современной социализации во всех ее проявлениях, поскольку «...в мире ... происходят эпохальные изменения. Экономические модели роста, геополитическая картина мира, социальные договоренности, связывающие людей вместе, и экосистема нашей планеты – все одновременно подвержены радикальным преобразованиям, которые вызывают тревогу и беспорядки во многих странах мира... в конечном счете, путь к стойкому росту нуждается не только в новой политике, но и в новом образе мышления»²¹, а это означает, что без миллевских нравственности и разума успешное будущее сомнительно, ибо современный рынок в глобальном масштабе углубляет первенство, которое по своим последствиям оказывает «...далеко идущее влияние и разрушает демократию, чрезвычайно неравные общест-

²⁰ Смит А. Теория нравственных чувств. – М. : Республика, 1997. – 352 с. – С. 150.

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

ва обладают более высоким уровнем алкогольной и наркотической зависимости, более высоким уровнем преступности, низким уровнем морали, более высоким уровнем подростковой беременности и более низким уровнем грамотности, чем страны с меньшим неравенством»²².

Контекст сформулированного выше утверждения о близости социализации к модернизации может и должен быть подвержен сомнению в той части, что любая ли его социализация может быть поставлена в один ряд с модернизацией. Например, можно ли считать сталинскую индустриализацию одновременно и социализацией? Далее, если государство должно модернизироваться в соответствии с запросами населения, то как это согласуется с тезисом относительно недостаточности социального капитала для осуществления модернизации? Примером этого служит тот факт, что социализация в современном трансформационном обществе в процессе формирования социально ориентированной рыночной экономики привела к тому, что общество понесло значительные социальные потери, а по сути рыночная трансформация оказалась не только социально не ориентированной или хотя бы нейтральной, но зачастую социально агрессивной моделью рынка, где присвоение, прибыль и богатство нередко достигали крайней степени, а значит, неслучайно то, что имеет место процесс даже присвоения государства не только путем примитивного разворовывания его ресурсов, но и обретения монопольного контроля как над большей частью ресурсов страны, так и над властными полномочиями с целью приумножения богатства и, как следствие, ужасающей дифференциации в уровне и образе жизни населения, вызывая его крайнее неудовольствие, что свидетельствует об иррациональности поведения субъектов рынка в трансформирующемся обществе с угрожающими последствиями для страны, о чем уже шла речь выше.

В то же время рациональное поведение индивида в условиях присутствия социального государства должно опираться на законы, нормы и традиции, а также обычаи, в основе формирования которых лежит все тот же разум, что является следствием использования накопленных знаний о прошлом, настоящем и даже прогностическом будущем в части не только получения научного знания о материальном мире, но и возможного изменения онтологической модели в будущем, поскольку последняя, основываясь «...на стремлении к минимизации рисков и абсолютизации неприкосновенности, на наших глазах превращается в свою полную противоположность»²³. Соответственно в этой части задача состоит в том, чтобы учредить формирование «...новой социальной онтологии (основывающуюся на социальной протестной активности. – В. Г.)...», посмотреть на нее отстраненно, как на мыслимый концепт, а не как непреложную ментальную реаль-

²² Graham Peebles. Inequality and the Inevitable Collapse: graham@thecreatetrust.org.

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

ность. Не следует страшиться гула надвигающихся событий – о нем следует задуматься»²⁴. Если же не задуматься (с помощью разума) над будущей онтологией, то можно предположить, что нас ожидает отсутствие такого государства вообще или в отдельных его сферах, где основными выступают те нормы, которые выработаны на основе традиций и обычаев, а также опыта предыдущих поколений, что является результатом того же процесса накопления знаний, сформировавшего хорошее управление в случае использования нравственности и разума, ибо в противном случае оно перерастает в разного рода деспотизм, который постоянно меняет свой характер, и даже в либерализованной форме может достигать унормированной экспансии, реализующейся через директивы, регламенты, нормы и т. д., которые обязательны к выполнению, хорошо, если не насильственным путем. Последняя будет иметь в таком случае современную форму, которая может проявиться с любой стороны – либо личности, либо группы людей, либо государства и его институтов, в которых не отражены или слабо отражены обычаи, нравы, привычки и традиции, хотя они и более стойки к изменениям, так как сформировались в природной среде пребывания на основе накопленного знания и опыта.

Государство и его институты, попадая под влияние экономических группировок, обогащающихся, присваивая общественное, не имеют той степени влияния на процесс социализации, которая отвечала бы требованиям времени, а лишь усиливают протестную активность и агрессивность, что может привести к смене онтологической модели, о которой шла речь выше.

Механизмы обучения, то есть передачи знания через общественную систему поддержки традиций и путем как частных, так и государственных институтов образования, самовоспроизводятся. Тем самым человек социализируется²⁵ в современном его понимании благодаря развитию системы институтов и институциональных действий, традиций, привычек, обычаев, законов. Все это является результатом накопления знания, постоянно превращающегося из креативного в повседневное, что и дает человеку возможность социализироваться. Его же поведение приобретает характер модернизационного процесса как в экономическом, так и общественном отношении, где государство может и должно проявлять активность, демонстрируя нравственность в осуществлении своих функций, опираясь на знания, которые определяют и умственную деятельность, сохраняя и развивая индивидуальные и общественные национальные отличия. В свою очередь, это служит залогом национальной идентичности в непрерывно глобализи-

²⁴ Сергеев К. В. «О чем невозможно говорить...»: феномен «невывсказуемых требований» и современные риски в современном обществе // Полис. – 2013. – № 4. – С. 42.

²⁵ 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.

рующемся мире на началах прежде всего экономизации большинства сфер человеческого бытия и сохранения национальных социальных традиций.

Что касается государства, то нравственность в деятельности представляющих его людей и учреждений связана не только с защитой прав и свобод человека, что важно, но еще и с тем, что либерально-демократическая доктрина существования государства и организации деятельности экономических учреждений в условиях безнравственности в конце концов приводит к огромному расслоению среди людей. Это с одной стороны. С другой же, как пишет Вандана Шива, экономический рост, которого неудержимо желают экономисты, бизнесмены и политики, уничтожает жизнь²⁶. И это, как утверждает профессор М. Чоссудовский из Центра исследований глобализации в Монреале, не благодаря развитию реальной экономики, а благодаря официально оформленным воровству, манипуляциям и спекуляциям, позволяющим незаконно обогащаться богатым.

На пути решения воспроизводящегося противоречия между бедностью и богатством в моменте нравственности со стороны государства имеет место развитие «социального государства», понятие которого, согласно Лоренцо фон Штейну (середина XIX ст.), связано с идеологемой, согласно которой должны быть достигнуты равенство, свобода и вознесение обездоленных до уровня богатых и сильных, поскольку известная аксиома о добросовестных индивидах и институциональных субъектах рынка имеет ограниченную сферу применения в силу стойких склонностей к получению преимуществ для увеличения доходов и подъема благосостояния в условиях массовой несовершенной конкуренции рынков и иррациональности поведения рыночных субъектов, особенно в современных условиях, когда процессы транснационализации снижают уровень конкуренции и способствуют развитию монополизма. Индивидуализация поведения экономических субъектов в таких условиях приводит к разрушению взаимодействия нравственности и разума, а в случае отказа от социального государства будет заменена постулатом о выживании не только более сильного, что часто зависит от естественных способностей и несет в себе потенциал нравственности, но и более ловкого, что предполагает манипулирование и прямое воровство и уже имеет глобальные признаки отрицательного характера, усиливая социальную протестную активность, приводящую, как пишет в ранее упомянутой статье К. В. Сергеев, к возникновению мысли о необходимости внесудебного наказания виновных, что можно часто наблюдать в современности. В совокупности все это обусловило существующий кризис системного характера, в борьбе с которым не достигнуто больших успехов, поскольку, по мнению как М. Фабера, так и многих других, глобальная экономика сегодня хуже, чем в 2008 году²⁷. И, по словам Кристин Лагард на

²⁶ Vandana Shiva. How economic growth has become anti-life // The Gaurdian. – 2013. – 02.11.

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

форуме в Давосе 2014 г., о подъеме мировой экономики говорить еще рано. Не исключено, что начало стабильного и длительного подъема откладывается на 30-е годы XXI ст., когда станут массово использоваться технологии прежде всего VI и VII технологических укладов с пока еще непонятными последствиями для современного социума, поскольку они, по нынешним оценкам, могут порождать немало бед, угрожающих существованию человека не только непонятными последствиями и «достижениями» в сфере социальных технологий будущего, но и коренными преобразованиями в психике. К этим вопросам мы еще вернемся несколько позже. Не исключено также, что «Карл Маркс и был прав, говоря, что по мере выравнивания капитализма кризисы будут все более разрушающими и что в последнем решающем кризисе произойдет окончательный крах, последствия которого будут настолько катастрофические, что подорвут самые основы нашего капиталистического общества»²⁸. Это особенно проявилось в отдельных странах с развивающимися рынками, где экономические агенты взаимодействуют в неравновесной системе координат, поэтому население часто не является приверженцем капитализма и не поддерживает его (см. табл. 1), хотя идеология трансформационных преобразований в странах бывшего соцлагеря исходила из того, что капиталистическая система хозяйствования наилучшая и «...одновременно передовой тип общественного (экономического, социального и одновременно политического) развития и тип общества, выступающие для государств и народов иной цивилизационной принадлежности в качестве модели и образца существования»²⁹ с одновременно формирующейся под этим влиянием не воплощенной в жизнь мечтой о достижении уровня жизни и характера общественных отношений свойственных обществу потребления развитых стран мира. В реальности результат оказался далеким от желаемого. Но главное в том, что, какими бы ни были успешными рыночные реформы в странах с трансформирующимися обществами, достижение уровня жизни, адекватного уровню развитых стран, невозможно, ибо естественных ресурсов планеты для этих целей в глобальном измерении и сегодня, и, тем более, завтра при нынешней, да и завтрашней, технологической парадигме явно недостаточно.

(Продолжение в следующем номере журнала)

Статья поступила в редакцию 27 мая 2014 г.

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

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

Экономическая теория

Ирина МАРКОВИЧ

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА
И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКОЕ
ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ****Резюме**

Проанализированы существующие теоретические и эмпирические подходы к понятию экономической свободы и ее важности в процессе эволюции государства. Рассмотрены результаты идентификации зависимостей между показателями экономической свободы стран и отдельными индикаторами их экономического развития. Выявлено, что для большинства стран характерны прямые связи между расширением экономической свободы и ростом благосостояния населения.

Ключевые слова

Экономическая свобода, экономическое развитие, экономический рост.

Классификация по JEL: F63.

© Ирина Маркович, 2014.

Маркович Ирина, канд. экон. наук, Тернопольский национальный технический университет им. Ивана Пулюя, Украина.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами. Учитывая современный динамизм изменений конфигураций экзогенных факторов развития национальных хозяйств, неоднозначность их влияния на отдельные сферы экономической деятельности, контрадикторность связи между ними в глобальном масштабе, все большую актуальность приобретает исследование индикаторов отдельных характеристик состояния государства и поиск взаимосвязей между ними и динамикой результатов функционирования национального хозяйства.

Одним из признаков современного институционализма и приоритетов развития общества является свобода во всех ее проявлениях, в том числе и свобода экономическая. Высокий уровень экономической свободы как имманентного свойства либерализованного общества формируется путем сочетания воздействий факторов макро- и георуровня, являющихся очень неустойчивыми во времени. Учитывая такую особенность, отслеживание колебаний значений качественных и количественных индикаторов развития мировой экономики является задачей ученых всех уровней, которые преследуют цель формирования эффективно функционирующих экономических систем.

В связи с неоднозначностью выводов, полученных в результате исследований последствий расширения экономических свобод, дискуссии в этом направлении экономических исследований идут со все большим рвением, ведь поиск наиболее приемлемых для каждой страны методов и векторов управления национальным хозяйством должен опираться на четкие теоретико-эмпирические основы.

Анализ публикаций по данной проблематике. Сегодня существует много научных работ, авторы которых напрямую связывают рост и благосостояние страны с достигнутым определенным уровнем экономической свободы или усиленным влиянием государства. Например, исследования Дж. Скалли [1, 2], Р. Барро [3], К. Сала-и-Мартина [4] показывают, что экономическому росту способствуют такие факторы, как четко определенные права собственности, государственная политика, способствующая защите этих прав, верховенство закона, что составляет ядро экономической свободы государства.

По мнению некоторых австралийских авторов [5], независимо от выборки стран, уровня экономической свободы и уровня агрегирования, найдены постоянные положительные ассоциации между экономической свободой и экономическим ростом. Также ими было показано, что экономическая свобода имеет значительно большее влияние на экономический рост, чем

свобода политическая, что актуализирует внимание ученых с тенденциями и возможностями расширения экономической свободы на всех уровнях.

Важной плоскостью, в которой рассматриваются последствия достижения определенного уровня экономической свободы государства, является обогащение населения. Н. Берггрен [6] доказал, что при высоком уровне экономической свободы в обществе все группы населения обогащаются равномерно. Если же уровень экономической свободы низок – выигрывают лишь отдельные его слои и может усиливаться неравномерность развития государства. Также Ш. Грубель выявил наличие связей между степенью экономической свободы (рассчитанной по методике Института Фрейзера) и уровнем доходов населения, их ростом, сокращением безработицы и развитием человеческого потенциала [7]. Этому же результату удалось достичь Хенке С., Вальтерсу С. [8] и Лешке М. [9].

Интересны исследования характера влияния экономической свободы на экономический рост, в частности обоснование того, что экономическая свобода (или изменения в ее значениях) прямо и косвенно могут влиять на конечный результат зависимостей. В частности, исследователи обосновывают то, что экономическая свобода может оказывать как прямое влияние на рост, так и косвенное – в тех странах, где экономическая свобода является большей (или где ее изменение является более ощутимым), ставки на инвестированный капитал выше [10, 11].

Кроме того, экономическая свобода оказывает не прямое положительное влияние на экономический рост через физический капитал. Отдельные ученые [12] считают, что «... экономическая свобода оказывает благотворное влияние на экономическую перестройку, поскольку международный опыт последних пятидесяти лет подтверждает тот факт, что страны, в которых в большей степени развиты рыночные институты, сформирована открытая политика в области внешней торговли и инвестиций, как правило, процветают. И наоборот, те государства, которые ориентированы исключительно на внутренние рынки в сочетании со значительной государственной регуляцией экономических процессов, демонстрируют слабые темпы роста».

Однако для объективности следует упомянуть и исследования, которые не показали статистически значимой связи между индикаторами экономической свободы и ростом стран. Например, Гартни Дж., Лоусон Р. и Холкомб Р. [13] пришли к выводу, что экономический рост нельзя четко спрогнозировать на основе имеющегося расширения экономической свободы. Аналогичных убеждений придерживаются и некоторые другие ученые [14, 15].

Неоднозначность существенности и плотности связей объясняется наличием огромного количества взаимосвязанных переменных, влияющих на экономический рост страны. Это обуславливает неустойчивость полученных результатов – в зависимости от набора факторов, включенных в

модель, временного периода и выборки страны, оценка веса отдельной переменной может заметно колебаться.

Среди отечественных исследователей экономической свободы государства следует выделить В. Гееца [16], А. Чухно [17], И. Булеева [18] и других, которые указывают на неправомерность ограничения явления экономической свободы исключительно национальным уровнем и акцентируют внимание на необходимости ее проявления во всех сферах жизнедеятельности индивида – социальной, политической, духовной и т. д.

Учитывая рост напряженности глобальной среды, все с большей силой актуализируется убеждение, что в экономической методологии центральное место должны занять системные характеристики человека как основного субъекта экономических процессов. В данном контексте следует упомянуть Э. Фромма [19], который в своей работе «Бегство от свободы» указывал на то, что «...история человечества – это история все большей индивидуализации и одновременно все большей свободы личности», суть индивидуализма сводится к тому, что развитие свободы личности является «...высшей целью, которая не может быть подчинена другим, якобы более достойным целям».

Однако большое количество теоретических и практических исследований все еще не может выстроить в современной экономической теории однозначной спецификации факторов влияния на экономический рост государства, что требует дальнейшей работы в данном направлении.

Формулирование целей статьи. Учитывая противоречия относительно эффективности применения отдельных инструментов и рычагов макроэкономической политики, существующие теоретические и эмпирические исследования следует расширить в направлении выявления закономерностей в изменении интенсивности и характера связей между показателями экономической свободы и отдельными индикаторами экономического развития государств.

Изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов. В последние годы внимание ученых к экономической свободе личности, общества, государства значительно возросло. Важность экономической свободы страны как одной из детерминант современного прогрессивного общества вытекает из ряда теоретических и практических аспектов реализации государственной политики и принципов функционирования страны в системе международных экономических отношений.

Экономическая свобода является индикатором рыночности экономики, то есть, по мере того, насколько доступна возможность деятельности на добровольных началах, в то же время является частным измерителем степени эффективности правовой системы, отражает результаты фискального рычага государственного регулирования и т. д.

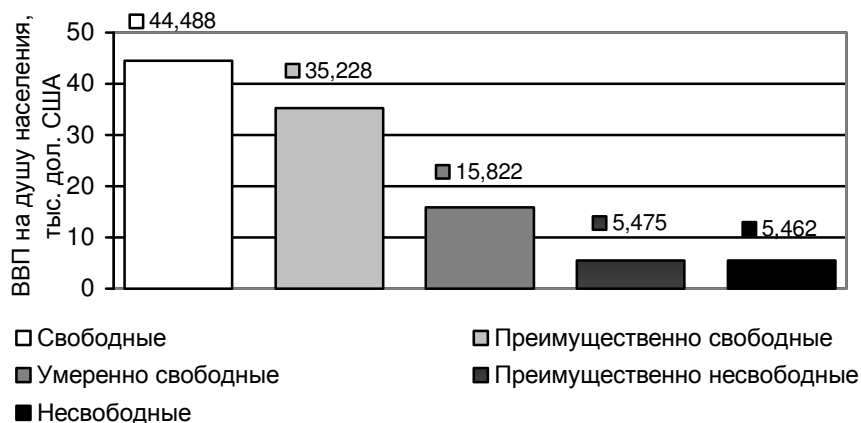
Сегодня проблематика определения оптимальности уровня экономической свободы приобретает новые аспекты, учитывая усиление интенсивности межгосударственных взаимодействий и регионализации мирового экономического пространства. В рамках экономической теории учеными разрабатываются концепции, учитывающие идейное противостояние подходов к государственному управлению как доминирующего фактора экономического роста и свободной активности субъектов рынка, что в целом является одним из направлений исследований экономической свободы государства.

Наиболее часто применяемыми измерителями экономической свободы государства, которые используются при проведении исследований, являются два индекса – Индекс экономической свободы, который рассчитывается исследовательским американским институтом «Фонд наследия» (The Heritage Foundation), и Индекс экономической свободы в мире, который публикует Институт Фрейзера (Fraser Institute).

Фондом наследия показаны закономерности в соотношениях уровня экономической свободы и индикаторов благосостояния, в частности показателя ВВП на душу населения (рис. 1), которые важны для понимания связей между динамикой уровня экономической свободы и развития государства.

Рисунок 1

ВВП на душу населения в разрезе групп стран по величине индекса экономической свободы (по версии Heritage Foundation)



Источник: расчеты автора на основе данных Heritage.org.

Несмотря на различия в расчетах индексов экономической свободы между Heritage Foundation и Fraser Institute, последний сделал аналогичные выводы: в странах с большим уровнем экономической свободы показатель ВВП на душу населения выше, по сравнению с другими государствами.

Одной из проблем выявления связи между факторными и результативными параметрами является правильный выбор параметров модели исследования. Что касается индексов экономической свободы, с определенной точки зрения, они довольно сильно агрегированы, что в некоторых случаях делает их не совсем адекватными для проведения анализа и составления прогнозов [20]. Определенные исследователи предлагают не только отыскивать зависимости между абсолютными значениями индексов экономической свободы и отдельными индикаторами развития национального хозяйства, но и проводить дезагрегацию этого показателя и влияние, которое оказывает каждая из компонент экономической свободы отдельно.

В проведенном нами исследовании был осуществлен анализ направления и интенсивности воздействий абсолютных и относительных значений Индекса экономической свободы государства на величины ВВП, ВВП в расчете на душу населения и изменения в этих значениях. Основной задачей, которая ставилась перед исследованием, было выявление направления связи между Индексом экономической свободы и отдельными показателями развития государства. Разносторонний эмпирический анализ характера связи позволяет обосновать позицию, которая уравнивает некоторые теоретически дискуссионные аспекты проблематики.

Для расчетов использовался Индекс экономической свободы в мире (Economic freedom in the World, EFW), который публикует Институт Фрейзера в Канаде (Fraser Institute). Интегральный индекс измеряет степень экономической свободы в пяти основных областях: размер государства (EF1), правовая система и обеспечение прав собственности (EF2), денежная система (EF3), свобода в международной торговле (EF4), регулирование (EF5). Эти 5 областей разделены на 24 компоненты, которые, в свою очередь, также состоят из нескольких показателей. В общем, для расчета индекса используются данные по 42 переменным. Каждой переменной присваивается значение от 0 до 10. Их среднее значение определяет уровень каждой компоненты. Оценка области рассчитывается как среднее значение всех компонент.

Градации стран осуществляется по шкале:

- высокий уровень экономической свободы ($EFW \geq 8$);
- уровень экономической свободы выше среднего ($6 \leq EFW < 8$);
- уровень экономической свободы ниже среднего ($4 \leq EFW < 6$);
- низкий уровень экономической свободы ($EFW < 4$).

Для исследования использовались панельные данные, поскольку кросс-секционные не позволяют сделать выводы относительно долгосрочных тенденций и зависимостей. Кроме того, используя панельные данные, можно значительно расширить выборку наблюдений, что позволяет достичь достаточно высокого уровня адекватности эконометрической модели.

Оценивание зависимостей между Индексом экономической свободы и ВВП на душу населения проводилось по данным 112 стран за 12-летний период (2000–2011 гг.) Описательная статистика исходных данных представлена в табл. 1.

Таблица 1

Описательная статистика данных исследования

Показатель исследования	Максимум	Минимум	Среднее	Стандартное отклонение	Количество исследований
Индекс экономической свободы в мире, ед.	8,74	2,88	6,74	0,96	1344
Изменение Индекса экономической свободы относительно предыдущего года, %	41,23	-20,87	0,37	3,42	1232
Размер государства (компонента 1), ед.	9,93	2,36	6,31	1,44	1344
Правовая система и обеспечение прав собственности (компонента 2), ед.	9,62	1,45	5,87	1,95	1344
Денежная система (компонента 3)	9,89	0	7,96	1,61	1344
Свобода в международной торговле (компонента 4), ед.	9,57	0	6,98	1,50	1344
Регулирование (компонента 5), ед.	9,36	3,31	6,59	0,94	1344
ВВП на душу населения, долл.	118550,5	122,18	12518	16980,44	1344
Изменение ВВП на душу населения, %	29,14	-17,37	2,33	4	1344

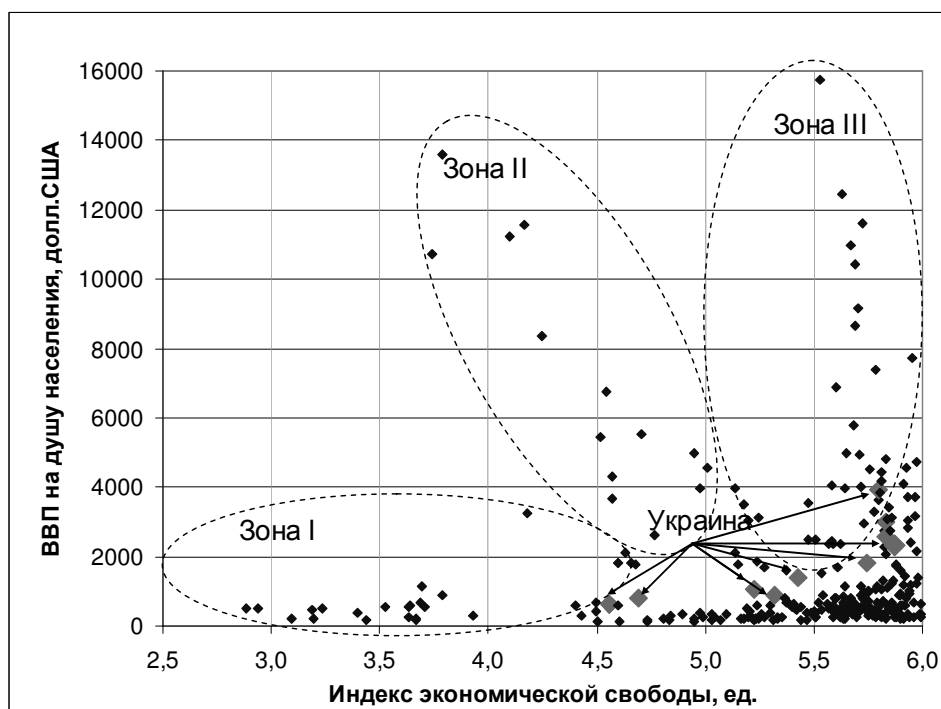
Источник: расчеты автора на основе данных Fraser Institute.

Рассчитано уравнение связи между EFW и размером ВВП на душу населения (линейная регрессия $y = 10144x - 55902$ ($R^2 = 0,3313$); экспоненциальная зависимость $y = 0,0083x^{6,9448}$ ($R^2 = 0,4449$) является эмпирическим подтверждением теоретического предположения относительно больших объемов ВВП на душу населения в странах с высоким уровнем экономической свободы.

С целью выявления различий в особенностях связей между экономической свободой и размером ВВП на душу населения для стран с разным ее уровнем целесообразно разделить всю совокупность данных по величине индекса на 2 группы – страны Индекса экономической свободы в диапазоне $[2,5; 5,5]$ и $(5,5; 10,0]$ (по градации Института Фрейзера) и построить корреляционные поля (рис. 2 и рис. 4).

Рисунок 2

Связь между Индексом экономической свободы и размером ВВП на душу населения для стран с низким и ниже среднего уровнем Индекса экономической свободы



Для стран с низким и ниже среднего уровнем Индекса экономической свободы связь между данным показателем и ВВП на душу населения мало-заметная, что может быть объяснено, во-первых, недостаточным объемом выборки данных для того, чтобы продемонстрировать четкое направление зависимостей (285 обследований), во-вторых, несформированность ярко выраженной корреляции связана с наличием условных 3 зон, страны которых различаются между собой по приоритетам государственной политики (рис. 2).

Зона I содержит данные по странам, для которых низкий уровень экономической свободы сочетается с чрезвычайно низкими размерами ВВП на душу населения. В эту группу входят Зимбабве и Мьянма, которые относятся к наименее развитым государствам мира с серьезными экономическими и социально-политическими проблемами.

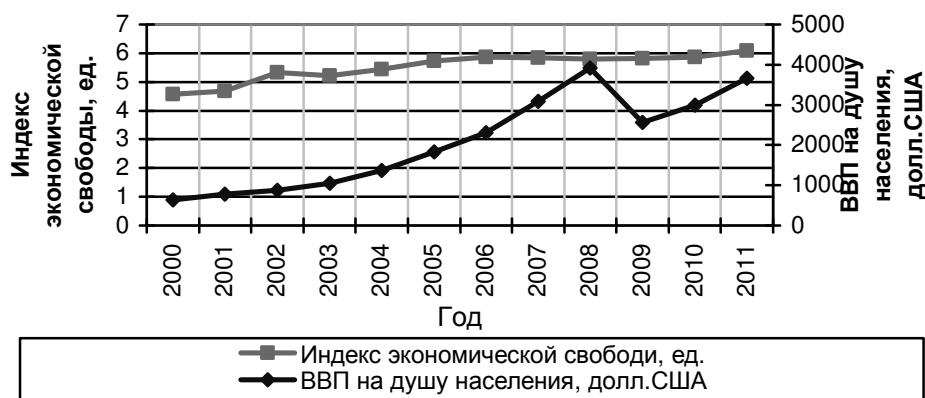
В зоне II сконцентрированы государства, для которых размер ВВП на душу населения достаточно высок, однако уровень экономической свободы остается низким (Венесуэла, Алжир). Эти государства демонстрируют высокие показатели экономического развития исключительно за счет сырьевого экспорта (90 % экспорта Венесуэлы приходится на нефть, Алжир занимает 4-е место в мире по разведанным объемам газа, кроме того, страна имеет большие залежи фосфатов, свинцовой и железной руд), вместе с тем сдвиги в направлении расширения экономической свободы являются мало-заметными.

В зоне III находятся государства, в которых большие объемы и большая часть доходов государства сформированы за счет экспорта природных ресурсов, однако наблюдается наличие мероприятий расширения границ экономической свободы (например, Аргентина, Габон, Эквадор являющиеся крупными экспортёрами нефти и древесины). Такой подход к государственному управлению является более благоприятным с позиций долгосрочного роста, чем у стран зоны II, поскольку социально-экономический климат страны в значительной степени определяет возможности расширения инвестиционных потоков, более динамичного накопления финансовых ресурсов и т. д., что в конечном итоге может стимулировать экономический рост страны в целом.

Используя данные о величине индекса экономической свободы для Украины за 11-летний период, следует отметить, что он с 2000 г. до 2011 г. вырос на 34 %. Если в 2000 году Украина относилась к странам с уровнем экономической свободы ниже среднего, в течение следующих лет наблюдалась положительная динамика и, согласно последним данным, для Украины характерен уровень экономической свободы выше среднего (рис. 3).

Рисунок 3

Динамика Индекса экономической свободы и ВВП на душу населения Украины, 2000–2011 гг.



Что касается ВВП на душу населения, то данный показатель уверенно рос до 2008 года, достигнув своего максимума в точке 3914 долл., после чего произошел резкий спад с постепенным восстановлением в последующие годы.

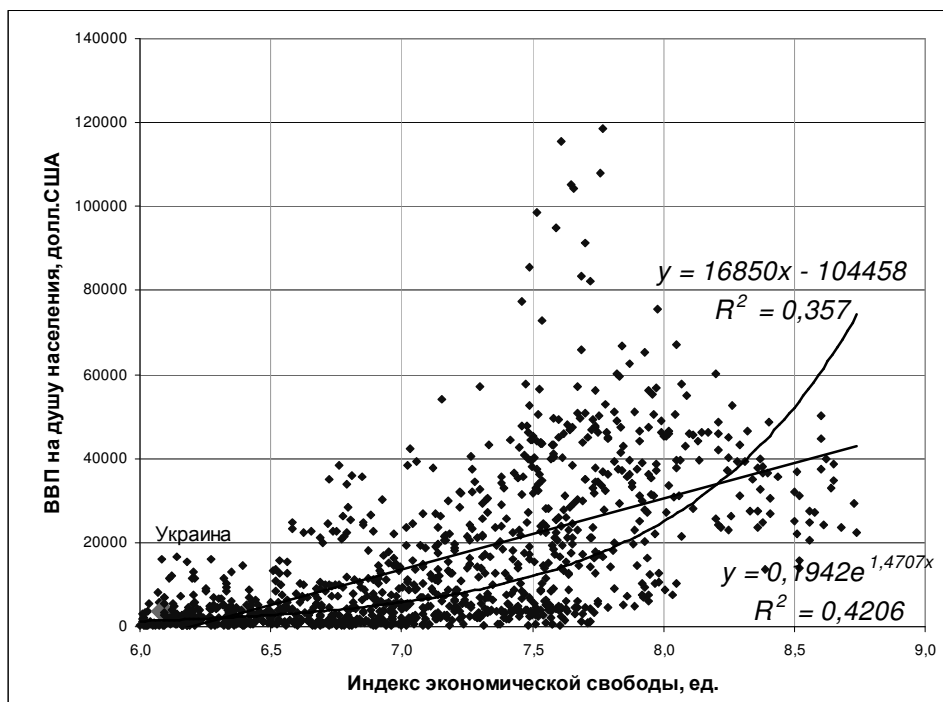
Общая динамика по данным Украины является четким отражением полученной эмпирической связи между корреляцией Индекса экономической свободы и ВВП на душу населения.

Исключив из выборки исследований страны, успех которых обусловлен использованием сырьевого фактора в международной торговле (среди государств с низким и ниже среднего уровнем экономической свободы – Венесуэла, Алжир, Аргентина, Габон, Эквадор), линейная зависимость между Индексом экономической свободы и ВВП на душу населения описывается следующим уравнением регрессии: $y = 327,2x - 922,04$ ($R^2 = 0,0624$), то есть с ростом значения Индекса экономической свободы показатель ВВП на душу населения также растет.

Страны с уровнем Индекса экономической свободы высоким и выше среднего показывают более тесную связь между размером индекса и показателем ВВП на душу населения как для линейной связи, так и для экспоненциальной (рис. 4).

Рисунок 4

Связь между Индексом экономической свободы и размером ВВП на душу населения для стран с высоким и выше среднего уровнем Индекса экономической свободы



Итак, можно сделать вывод, что расширение экономической свободы прямо коррелирует с показателем ВВП на душу населения, причем в странах, для которых характерны значительные показатели Индекса, такая зависимость выражена ярче.

В результате проведенного анализа широкого спектра исследований по данной проблематике можно выделить одну методологическую разницу в подходах к идентификации связи между Индексами экономической свободы и определенными результирующими показателями развития государства. Наиболее существенной точкой диспута среди ученых является неоднозначность утверждений относительно приоритетности применения в моде-

лях связи в качестве факторных признаков абсолютных или относительных значений Индексов экономической свободы.

Проведя исследование связи между изменением Индекса экономической свободы и изменением ВВП на душу населения, было обнаружено, что точки корреляционного поля тесно сгруппированы вокруг диапазона $[-5; 5]$ изменений Индекса и $[-10; 10]$ изменений ВВП, что затрудняет возможность выделения каких-то закономерностей в связи.

С целью визуальной и эмпирической демонстрации различий в связях между изучаемыми признаками, диапазон изменений Индекса экономической свободы был разделен на 2 интервала: отрицательные изменения $[-21, 0)$ и положительные изменения $[0; 42]$ и построены соответствующие корреляционные поля (рис. 5 и рис. 6).

Рисунок 5

Связь между отрицательными изменениями в значениях Индекса экономической свободы и изменением ВВП на душу населения

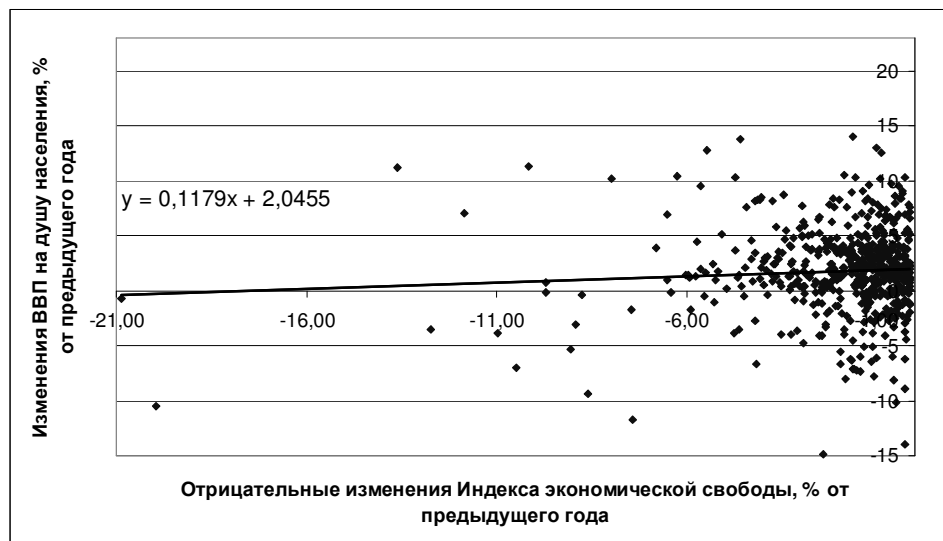
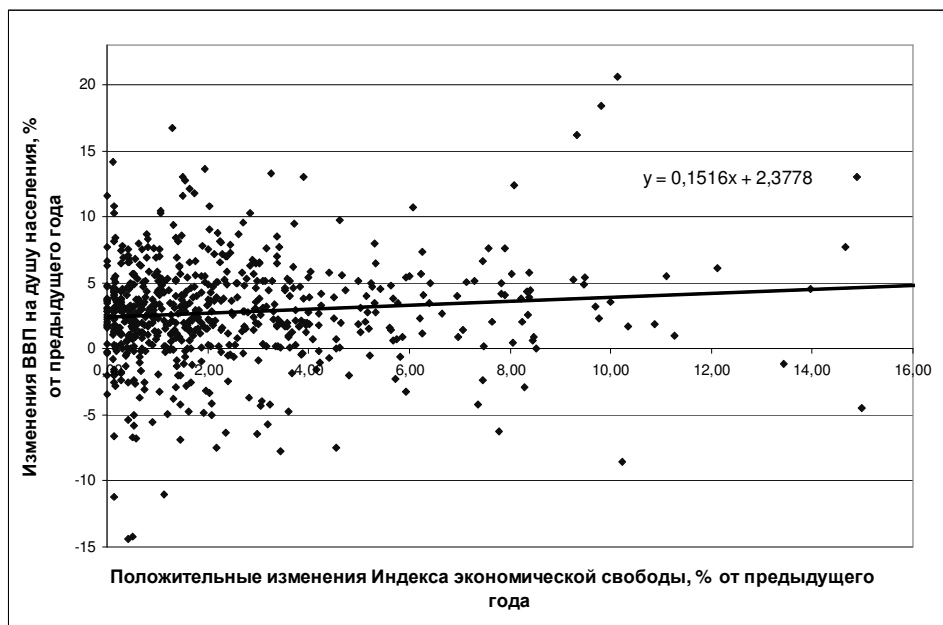


Рисунок 6

**Связь между положительными изменениями
в значениях Индекса экономической свободы и изменением ВВП
на душу населения**



Для диапазона отрицательных изменений Индекса, можно выделить определенные закономерности. В странах – лидерах по объемам сырьевого экспорта (Мьянма, Эквадор, Алжир, Непал, Аргентина, Мали и т. д.) даже снижение уровня экономической свободы не останавливает рост ВВП на душу населения. Для большинства же стран снижение Индекса экономической свободы на 5–6 % сочетается с отсутствием увеличения ВВП на душу населения более 5–7 %.

Положительные изменения в значении Индекса экономической свободы заметнее коррелируют с изменением ВВП на душу населения (рис. 5), что является эмпирическим подтверждением вывода отдельных ученых, полученных по результатам анализа чувствительности моделей зависимости: на экономический рост большее влияние имеет не абсолютное значение экономической свободы, а именно положительные изменения в этих значениях [13, 21].

Расчеты показывают, что связь между Индексом экономической свободы и изменением ВВП на душу населения с определенным временным лагом (1 год, 2 года и 3 года) изменяется (табл. 2).

Таблица 2

Связь между EFW и размером ВВП на душу населения

Зависимость между	Уравнение регрессии	R^2
EFW и изменением ВВП на душу населения	$y = 0,1389x + 3,6909$	0,0137
EFW и изменением ВВП на душу населения (с временным лагом 1 год)	$y = 0,2267x + 2,2762$	0,0388
EFW и изменением ВВП на душу населения (с временным лагом 2 года)	$y = 0,1403x + 2,3828$	0,0163
EFW и изменением ВВП на душу населения (с временным лагом 3 года)	$y = 0,1019x + 2,3695$	0,0092

Источник: расчеты автора на основе данных Fraser Institute.

Можно утверждать, что увеличение индекса имеет более тесную связь с ростом ВВП на душу населения с временным лагом 1 год, чем в течение одного года или с большим временным разрывом. То есть, экономический эффект от расширения экономической свободы в большинстве случаев можно наблюдать не мгновенно, а минимум через год.

Важным элементом исследований, проводимых в области поиска и обоснования причинно-следственной связи между экономической свободой и показателями роста экономики, является проведение соответствующих тестов чувствительности и причинности. Наиболее часто применяемой методологией расчетов является проведение тестов Грейнджера, результатом которых является выявление не только направления зависимости, но и присутствия обратного влияния.

Некоторые исследователи указывают на экзогенности показателя экономической свободы по отношению к параметрам экономического роста [22], хотя в противовес им есть другие результаты аналогичных исследований [23], которые указывают на существование причинно-следственной связи между экономической свободой и развитием государства.

Основными вопросами, возникающими в процессе анализа, являются следующие: корреляция между экономической свободой и экономическим

ростом обусловлена влиянием свободы на развитие государства или развитие страны стимулирует расширение экономических свобод, либо, возможно, другой, третий фактор влияет на эти величины? Полученные экономистом Дж. Доусоном [24] результаты свидетельствуют, что рост общего уровня экономической свободы вызывает рост, в то время как изменения в свободе проходят совместно с ростом.

Среди основных элементов экономической свободы, которые способны акселерировать экономический рост является свободная реализация инструментов рыночных механизмов и защита имущественных прав.

Эти результаты подчеркивают важность экономической свободы в целом и роль свободных рынков и имущественных прав, в частности, в долгосрочном экономическом процветании.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в этом направлении. Сбалансирование степени вмешательства государства в развитие национального хозяйства с действием рыночных регуляторов является актуальной проблемой большинства стран. Прослеживание закономерностей в тенденциях связей между значениями Индексов экономической свободы и отдельными индикаторами развития государств позволяет идентифицировать возможные источники интенсификации экономического роста.

На сегодня сформирован целый спектр исследований связи между экономической свободой и экономическим ростом, результаты которых далеко не однозначны. Несмотря на наличие многочисленных измерителей векторов влияния на экономический рост, экономическая теория до сих пор не сформировала исчерпывающего перечня факторных признаков, которые однозначно влияют на уровень развития государства.

С учетом этого, важность теоретически обоснованных и эмпирически подтвержденных связей экономической свободы страны с другими ее характеристиками назрела в течение последних десятилетий и имеет своим следствием проведение многочисленных эконометрических расчетов. В качестве их продолжение были проведены собственные исследования о связях между Индексом экономической свободы (его изменением) и ВВП на душу населения (его изменением), в результате которых получены выводы, что связь между абсолютными и относительными значениями Индекса экономической свободы и абсолютными и относительными значениями ВВП на душу населения является прямой, понимание чего должно лечь в основу подходов к направлениям развития Украины.

Литература

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 доступа : [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.

**Европейская экономика**

Анатолий АСАУЛ,
Сергей ИВАНОВ

**СТРУКТУРА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК
В РАМКАХ ЭТАПОВ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ЦИКЛА*****Резюме**

Рассмотрены экономические проблемы российской инвестиционно-строительной сферы. Определены направления экономического развития вида экономической деятельности «Строительство». Сделан сравнительный анализ ключевых экономико-институциональных индикаторов. Актуализирована научно-практическая проблематика развития российских ИСК – высокие транзакционные издержки инвестиционно-строительного цикла.

Ключевые слова

Предпринимательство, строительство, транзакционные издержки, предпринимательские издержки, регламентные издержки, индикаторы развития, инвестиционно-строительный цикл, контрадинг.

© Анатолий Асаул, Сергей Иванов, 2014.

Асаул Анатолий, докт. экон. наук, профессор, АНО «Институт проблем экономического возрождения», г. Санкт-Петербург, Россия.

Иванов Сергей, профессор, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Россия.

* Статья подготовлена в рамках гранта Российского гуманитарного научного фонда 13-02-00065/13 «Исследование инвестиционно-строительного комплекса: теоретические, методологические и практические аспекты».

Классификация по JEL: D23, E22.

В мезоэкономических исследованиях, например [1], выделяют два первичных вопроса: об актуальной проблематике комплекса (отрасли) и его влиянии на развитие реального сектора экономики. Для инвестиционно-строительного комплекса (ИСК)¹ этот тезис видится особенно четко: его состояние определяет развитие всех ключевых аспектов формирования конкурентоспособности российской экономики. Во-первых, он создает базу развития производительных сил, обеспечивает жилищные возможности миграции и территориальной консолидации эффективных трудовых ресурсов. Во-вторых, уровень развития региональных ИСК определяет качественные и экономические параметры развития территорий, их транспортной и инженерной инфраструктуры. В-третьих, стоимость строительного продукта обуславливает эффективность инвестиционных процессов в промышленности [5]. В структуре инвестиционного капитала промышленности до 70 % затрат [6] размещаются в капитальном строительстве, оборудовании и инженерном оснащении участков и объектов недвижимости. Именно поэтому развитие региональных ИСК следует рассматривать в качественном и стоимостном аспектах. Качественный аспект носит технологический характер, выражается текущим уровнем производительности, инновационности, технико-технологической оснащенности комплекса, является предметом исследования в инженерных и технико-экономических дисциплинах, а экономический аспект, предмет этого исследования, интегративно определяется стоимостной оценкой строительного продукта. Именно стоимость продукта влияет на эффективность как предпринимательства участников инвестиционно-строительного цикла, так и всех связанных инвестиционными и социально-инфраструктурными отношениями сфер деятельности.

Анализ состояния экономической и институциональной позиции экономического вида деятельности «Строительство» (F45) теоретически корректно проводить в сравнении с другими странами. Включение в блок сравнения стран бывшего СССР и Объединенной Европы является объективным с точки зрения специфики территориальных особенностей и эволюци-

¹ В условиях федерального устройства государства феномен инвестиционно-строительного комплекса обретает конкретное содержание и полноправное экономическое наполнение лишь на региональном уровне [2, 3, 4]. О национальном российском ИСК можно говорить как о сумме региональных ИСК.

онно-экономических процессов развития ИСК. Современные научные школы экономики строительства также используют в исследованиях этот базис для сравнительного или критериального анализа [7; 8]. Интернациональный мониторинг инвестиционно-строительной деятельности в настоящее время ведется рядом международных исследовательских организаций: Всемирным банком (WB), Международным экономическим форумом (WEF), Агентством объединенных экономических исследований (OECD) и др. Но наиболее интересное отражение экономических и институциональных аспектов развития строительных отраслей предлагается специализированным в сфере недвижимости исследовательским объединением Global Property Guide² в рамках ежегодного отчета «Residential property markets and investment» [9]. Поэтому в этой статье обсуждается состояние и проблематика отечественной отрасли «Строительство» (F45) в рамках индикаторов отчета и сравниваются показатели экономического институционального развития в выбранной группе стран. Сравнительные индикаторы развития строительных отраслей в 2012 г., интерпретированные по данным Global Property Guide, сгруппированы в таблице 1.

Сравнительный анализ показывает, что группу с высокой удельной стоимостью строительства формируют такие наиболее развитые государства, как Великобритания, Франция, Швейцария и Россия (удельная стоимость российского строительного продукта (10,302 евро за м²)) (табл. 1). Но, если в европейских странах высокая стоимость обусловлена «...пассивирующим фактором – территориальными ограничениями развития крупных городов Европы и активирующим фактором – востребованным высоким уровнем передовых технологий в строительных решениях» [10], то природа диспропорциональной себестоимости российского строительного продукта в ИСК определяется институциональными факторами. Ее (диспропорцию) выражают четыре индекса (см. табл. 1), имеющие связанную функциональную логику³.

Во-первых, российский ИСК имеет один из самых низких рейтингов (индекс COMP – 4,21 из 7) конкурентоспособности, который интерпретируется через уровни ликвидности капитала, длительности инвестиционно-строительных контрактов (проектов) и инвестиционной привлекательности. Слабость конкурентной позиции обусловлена высоким по стоимости продуктом со сравнительно длинным строительным циклом (на 22 % выше среднеевропейского), что негативно влияет на ликвидность и эффективность инвестиций.

² Global Property Guide ориентирует свою информацию, в первую очередь, на инвесторов (физические и юридические лица), что в случае нашего исследования придает дополнительную ценность данным мониторинга. Предлагаемые Global Property Guide показатели и индикаторы имеют эконометрическую связь, объективно наблюдаемую даже в рамках скомпилированных в таблице 1 фрагментов данных.

³ Логика взаимосвязи индексов обсуждается в [11].

Таблица 1

**Сравнительные индикаторы развития
национальных строительных отраслей в 2012 г.***

Страна	PM2	COMP	LOW	EFREE	TRANS
Австрия	5,109	5,14	90	71,88	11,82
Бельгия	2,753	3,83	20	57,51	17,88
Болгария	1,305	4,16	30	64,91	24,88
Дания	3,782	5,4	90	78,64	2,05
Эстония	2,153	4,62	80	75,2	3,81
Финляндия	6,184	5,47	90	74,04	10,15
Франция	13,380	5,14	80	64,59	16,30
Германия	3,094	5,41	90	71,79	11,46
Венгрия	1,645	4,36	65	66,58	10,58
Италия	7,213	4,43	50	60,33	17,00
Латвия	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
Нидерланды	4,271	5,41	90	74,68	11,03
Польша	3,326	4,46	60	64,1	6,61
Португалия	2,213	4,4	70	64,01	13,65
Румыния	2,043	4,08	40	64,71	7,58
Россия	10,302	4,21	25	50,47	25,00
Сербия	2,135	3,88	40	57,96	8,15
Словения	2,786	4,3	60	64,56	6,92
Испания	4,022	4,54	70	70,15	12,16
Швеция	6,991	5,61	90	71,87	6,54
Швейцария	11,397	5,74	90	81,95	5,74
Турция	3,384	4,28	50	64,21	9,93
Великобритания	15,187	5,39	85	74,53	5,03
Украина	2,807	4	30	45,76	12,50

* Интерпретировано по данным Global Property Guide – Residential property markets and investment [6].

Обозначения: PM2 – удельная стоимость строительства (м²/евро); COMP – комплексный рейтинг конкурентоспособности ИСК (7 – максимальный); LOW – индикатор реализованности нормативно-законодательной базы ИСК (100 – высший балл); EFREE – индикатор предпринимательской свободы субъектов ИСК (100 – максимум); TRANS – уровень транзакционных издержек (%).

Во-вторых, российская отрасль «Строительство» (F45) имеет две параллельно депрессирующие тенденции: низкий уровень сформированности нормативно-законодательной базы (индикатор LOW – 25 из 100) и недостаточный уровень предпринимательской свободы участников рынка (индикатор EFREE – 50,47 из 100). В этом контексте показательна позиция бельгийского ИСК [12]: национальная система регулирования, которая находится на более низком уровне регламентированности нормативной базы (20) и не планирует ее расширение, предложила относительно высокий уровень предпринимательской свободы участников (см. табл. 1). Конечно, можно возразить, апеллируя к относительно высокому уровню транзакционных издержек в Бельгии (TRANS – 17,88 %), но надо понимать, что это «...в большей степени издержки предпринимательских коммуникаций на настоящем этапе, отражающие заложенный принцип развития, при сохранении низкой цены на строительную продукцию (2,753 евро за м²)» [9]. Как минимум, такая система имеет явный потенциал и предпосылки эволюции и институциональной самоорганизации участников инвестиционно-строительного цикла. А вот институциональная тенденция, сложившаяся в Российской Федерации, с одной стороны, обусловлена избыточной регламентированностью коммуникаций (в том числе уровнями контроля и согласования инвестиционно-строительных решений), а с другой – не компенсируется адекватной степенью развития нормативной базы. В конечном итоге российский строительный продукт в силу институциональных противоречий, сложившихся в региональных ИСК как экономических системах, имеет самый высокий уровень транзакционных издержек в Европе – 25 %, и именно в этом заключается основная их проблема развития в России.

Инвестиционно-строительная деятельность генерирует значительный объем непроизводственных затрат, которые существенно влияют на цену реализуемой строительной продукции и (или) эффективность инвестиций. Высокая стоимость строительной продукции является фактором, сдерживающим развитие производительных сил и производственных отношений в национальной экономике.

Первично. Высокие транзакционные издержки препятствуют формированию системы эффективного территориального распределения трудовых ресурсов, редуцируют возможности миграции и консолидации в зонах потенциального промышленного прорыва. Действительно, «...обеспеченность страны жилплощадью составляет 40 % от уровня развитых стран» [10], а цены в регионах не просто высокие, они повышаются значительно быстрее годовых темпов инфляции и индекса роста заработной платы. Так, в Москве только в I квартале 2012 г. наблюдалось увеличение стоимости жилой площади на 2,3% (экспонируемая средняя цена составляла 146,9 тыс. рублей за м²), а в Санкт-Петербурге – на 1,3 % (при цене в 77,3 тыс. руб. за м²). Для сравнения: в том же периоде фонд реальной заработной платы в Санкт-Петербурге вырос на 0,6 % [13, с. 81].

Вторично. Объективно понимание транзакционных издержек инвестиционно-строительного цикла как препятствия в росте инвестиционной привлекательности промышленности, транспортной и инженерной инфраструктуры. Сдерживающим фактором реализации заявленного правительством курса на модернизацию объективно является высокая стоимость строительства, как следствие – сравнительно продолжительная окупаемость инвестиционных вложений. Так, 70 % стоимости строительно-монтажных работ в инвестиционных бюджетах промышленности Российской Федерации [6] могут быть противопоставлены 20–30 % восточноевропейских стран [9] и 10–22 % этой стоимости стран азиатско-тихоокеанского региона. Очевидно, что в условиях мировой интеграции портфельные инвесторы рассматривают, в первую очередь, глобальные территориальные альтернативы, и с этой позиции инвестиционные условия регионов Российской Федерации не выглядят конкурентоспособными (см. табл. 1, индекс COMP – 4,21).

Методологическим базисом исследования транзакционных издержек в нашей статье являются публикации Р. Коуза, Й. Барцеля, Д. Бромли, Х. Демсеца, Д. Норта, К. Эрроу, М. Дженсена, Р. Джоскоу, У. Меклинга, К. Менара, О. Уильямсона, Т. Эггертссона. В рамках сложившегося базиса формализуем их определение: «издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов» [14], и классификацию (табл. 2), выделяющую 4 группы: исследования (поиск информации); контрактинг; обеспечение технологических процессов; защита прав собственности.

Ключевыми вопросами дискуссии определяются концепции, подходы и инструменты редуцирования уровня транзакционных издержек региональных ИСК [17].

Во-первых, мы опираемся на консолидированную точку зрения о природе транзакционных издержек инвестиционно-строительного цикла. Они возникают из-за информационной и коммуникационной неопределенности деятельности участников инвестиционного, строительного и эксплуатационного процессов. Поиск информации и контрагентов отношений, планирование и формирование строительного и эксплуатационного циклов, оформление юридической документации, согласование и получение разрешительной документации фактически не создают добавленной стоимости строительному продукту, они являются непроизводственными издержками организации. Чем выше уровень неопределенности в этих процессах, тем значительнее ресурсные затраты участников регионального ИСК на их компенсацию. Фактически можно выделить два типа издержек в соответствии с их природой: *предпринимательские* (возникают как ответ на низкий уровень организованности инвестиционно-строительного рынка, отсутствие сложившейся практики взаимодействия контрагентов) и *регламентные* (возникают в процессе реализации субъектами законодательных норм и правил оформления контрактов, прав собственности и разрешительных документов).

Таблица 2

Структура транзакционных издержек ИСК

Выделяемые по Р. Коузу группы [15]	Классификация издержек в группе	НША* (%)	Виды транзакционных издержек ИСК, которые, по Р. Коузу [8], относятся к академическим группам
R Исследования (поиск информации)	Расходы на приобретение, поиск, обработку, анализ рыночной информации, обеспечивающей процесс принятия физическими и юридическими лицами маркетинговых решений на рынках ИСК	47	Сбор информации о текущем состоянии ИСК
C Контрактинг	Издержки договорной деятельности физических и юридических лиц: переговоры, согласования и подписания договоров, контроль за их исполнением, закрытие договоров, урегулирование конфликтов договорного процесса	29	Планирование взаимодействия между субъектами. Переговоры по соблюдению взаимных интересов, планов взаимодействия. Решения о формах, характере, сроках взаимодействия. Закрепление договоренностей с применением процедур по оформлению договоров, заключению сделок. Контроль за выполнением субъектами обязательств в процессе взаимодействия
T Обеспечение технологических процессов	Непроизводственные расходы на обеспечение технологического процесса и условий его реализации	8	Взаимодействие участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов
J Защита прав собственности	Издержки физических и юридических лиц, возникающие при исполнении законодательных и правовых актов, направленных на регистрацию прав собственности, ее защиту, выплату сборов и пошлин, лицензирование	16	Спецификация и защита прав собственности. Юридическое оформление участков и объектов строительства (реконструкции)

* Результаты исследований, проведенных в рамках основных направлений научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» при Санкт-Петербургском государственном архитектурно-строительном университете [16].

Во-вторых, определенность природы транзакционных издержек в региональном ИСК позволила выделить конкретные расходы хозяйственной деятельности субъектов регионального ИСК, относимых к классифицируемым по Р. Коузу группам. Предложенное в работе [5] решение позволяет выделить конкретные операции и процессы участников региональных ИСК (табл. 2), формирующие исследовательские, контрактные, технологические и юридические издержки, что можно рассматривать как сформированное представление о структуре транзакционных издержек инвестиционно-строительного цикла.

Третьим блоком в теоретическом базисе исследования мы принимаем результаты исследований (2006–2009 гг.) количественных отношений в структуре транзакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности. Детерминированные отношения групп (поле НША, табл. 2) позволили выделить специфику распределения транзакционных издержек.

В развитие представлений о точке концентрации транзакционных издержек уточнены количественные отношения как в рамках академических групп по Р. Коузу, так и применительно к этапам инвестиционно-строительного цикла, что позволило локализовать этап и участников процесса, генерирующих основную массу транзакционных отношений. Полученные в процессе исследования количественные значения нормированы (процентными отношениями) и привязаны к этапам инвестиционно-строительного цикла. Результат эксперимента представлен в таблице 3, позволяющей оценить распределение транзакционных издержек ИСК по этапам инвестиционно-строительного цикла.

Концентрация изучаемых расходов объективно обнаруживается на этапе разработки бизнес-планов – 35,7 % от общей транзакционной стоимости цикла. Наибольшая рыночная неопределенность характерна для прединвестиционных этапов проектов, на которых происходит выбор инвестиционных намерений, формируются соответствующие коммуникации, оцениваются риски и исследуется маркетинговая среда территорий и объектов.

Согласно логике, можно предопределить и связь величины транзакционных издержек последующих этапов (*C, D, E, F, G*) цикла с глубиной проработки на этапах *A* и *B*. Уровень определенности, риски, с которыми инициируется инвестиционно-строительный цикл, во многом зависят от готовности организации нести транзакционные издержки именно в прединвестиционной фазе. В то же время возникает понимание, что макро- и мезоуровневое управление транзакционными издержками ИСК должно сфокусироваться на формировании условий информационной и коммуникационной обеспеченности процесса инвестиционного планирования.

Таблица 3

Структура транзакционных издержек в рамках этапов инвестиционно-строительного цикла (%)

Этапы инвестиционно-строительного цикла	Группы транзакционных издержек (обозначено в табл. 1)			
	<i>R</i>	<i>C</i>	<i>T</i>	<i>J</i>
Всего	47,0	29,0	8,0	16,0
Этап А. Оценка и выбор инвестиционных намерений	6,2	0,7	0,0	0,0
Этап В. Разработка бизнес-плана	35,7	0,5	0,0	0,0
Этап С. Юридическое оформление	0,0	11,5	0,0	7,3
Этап Д. Предпроектная подготовка, проектирование	2,3	6,3	3,7	0,0
Этап Е. Строительство (реконструкция), сдача объекта	1,2	4,9	4,3	0,0
Этап Ф. Реализация результатов проекта, оформление прав	1,6	5,1		8,7
Этап Г. Эксплуатация объекта	0,0	0,0	0,0	0,0

Таким образом, в результате исследования выявлен практический аспект повышения конкурентоспособности российской инвестиционно-строительной сферы и ключевой научной проблемы – формирования подходов к управлению уровнем транзакционных издержек. Развитые в этой статье теоретические представления о сущности, природе, структуре (количественных отношениях) транзакционных издержек в части привязки к этапам инвестиционно-строительного цикла, являются научным базисом дальнейшего обсуждения концептуальных подходов к их снижению. Актуализирована научно-практическая проблематика развития российских ИСК – высокие транзакционные издержки инвестиционно-строительного цикла.

В контексте осмысления научно-исследовательской проблематики сформулированы следующие выводы:

1) сравнительный анализ показал, что удельная стоимость продукта инвестиционно-строительной деятельности непропорционально высока в силу дисгармонии факторов институционального развития строительства как вида экономической деятельности;

2) отечественный строительный продукт по причине институциональных противоречий в инвестиционно-строительной сфере как экономической системе имеет самый высокий уровень транзакционных издержек в Европе –

25 %, и именно в этом видится ключевая проблема развития российских региональных ИСК;

3) скомпилированные и формализованные современные теоретические представления о сущности, природе и структуре (количественных отношениях) транзакционных издержек региональных ИСК определены как теоретический базис этого исследования;

4) концентрация транзакционных издержек приходится на пред- инвестиционный этап (35,7 % – процесс бизнес-планирования), на котором происходит выбор инвестиционных намерений, формируются соответствующие коммуникации, оцениваются риски и исследуется маркетинговая среда территорий и объектов.

Литература

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. Jauhainen 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.

Статья поступила в редакцию 14 ноября 2013 г.

**Рынок финансово-банковских услуг**

Бартош ГОДЗИШЕВСКИ,
Михал КРУШКА

**БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ПОЛЬШИ
И ЕЕ СТАБИЛЬНОСТЬ
В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД****Резюме**

Проанализирована производительность работы банковской системы Польши в период европейского экономического кризиса. Также продемонстрировано влияние финансового контроля на финансовый рынок и реальный сектор экономики, а также возможные угрозы для институциональных рамок финансового контроля в Польше. Показано, как микроэкономические изменения параметров ипотечного кредитования, выданных в иностранной валюте, могут трансформироваться в нужды в капитале банка. Также рассмотрены некоторые подробности резолюций и рекомендаций, выданных Органом финансового надзора (контроля) Польши (KNF). Практика последних лет показывает, что деятельность органа контроля является важным фактором финансовой стабильности.

Ключевые слова

Финансовый надзор (контроль), Польша, FX-кредитование (кредитование в иностранной валюте), макропруденциальное регулирование.

© Бартош Годзишевски, Михал Крушка, 2014.

Годзишевски Бартош, научный сотрудник, Технологический университет Познани, Польша.
Крушка Михал, доцент, Университет Вистула, Варшава, Польша.

Классификация по JEL: G21, G18, K23, O11.

Введение

В данной статье рассматривается производительность банковской системы в Польше в период европейского экономического спада 2007–2012 гг. Основная цель авторов – представить стабильность польского финансового рынка и показать влияние финансового контроля на финансовый рынок и реальный сектор экономики. Кроме того, была осуществлена попытка выяснить, какие возможные угрозы существуют для институциональных рамок финансового надзора в Польше. Авторы представляют также то, как микроэкономические изменения параметров ипотечного кредитования, выданных в иностранной валюте, могут влиять на нужды в капитале банка.

Такое исследование является важным, если будет признано, что в Польше есть некоторые проблемы с ипотечным кредитованием (менее серьезные, чем в других странах ЕС), обусловленные изменениями валютных курсов, а не взрывом пузыря на рынке недвижимости. Работа состоит из четырех разделов. В первом содержится краткая презентация основных макроэкономических показателей, во втором рассматривается деятельность банковского сектора, в третьем показан пример проблемы FX-кредитования, тогда как в последнем разделе представлены некоторые подробности резолюций и рекомендаций, выданных Органом финансового надзора (контроля) Польши (KNF).

1. Макроэкономические перспективы

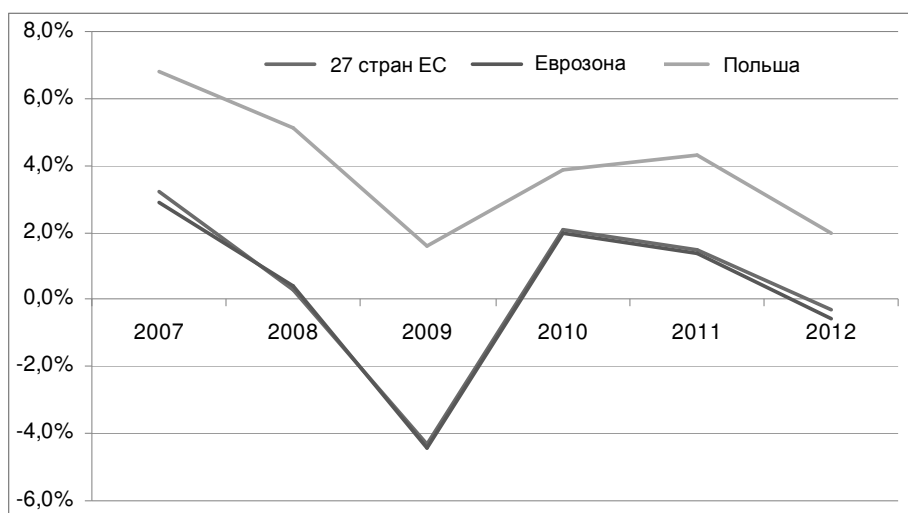
Продуктивные показатели Польши за период 2007–2012 гг. можно считать благоприятными, особенно если сравнить страну с Европейским Союзом или зоной евро. Польская экономика избежала рецессии, и рост производства было выше среднего показателя по ЕС, что осталось стойким (см. рис. 1).

Однако, несмотря на рост производства, рынок труда остается относительно слабым: экономическая деятельность практически не возростала, порождая тем самым рост безработицы. Эта проблема возникла уже около

десяти лет назад, когда в Польше наблюдалось снижение темпов экономического развития (хотя это не была рецессия), и когда слабое развитие производства сопровождалось чрезвычайно высоким уровнем безработицы, который составлял около 20 %. Следует отметить, что политики были в курсе таких изменений (Министерство экономики, 2004). Однако не было никаких существенных изменений в институциональных рамках рынка работы в последние годы. Высокая чувствительность занятости к бизнес-циклам способна ограничить спрос на кредитные ресурсы и создать проблемы по погашению кредитов.

Рисунок 1

Рост производства в Польше и ЕС (в %)



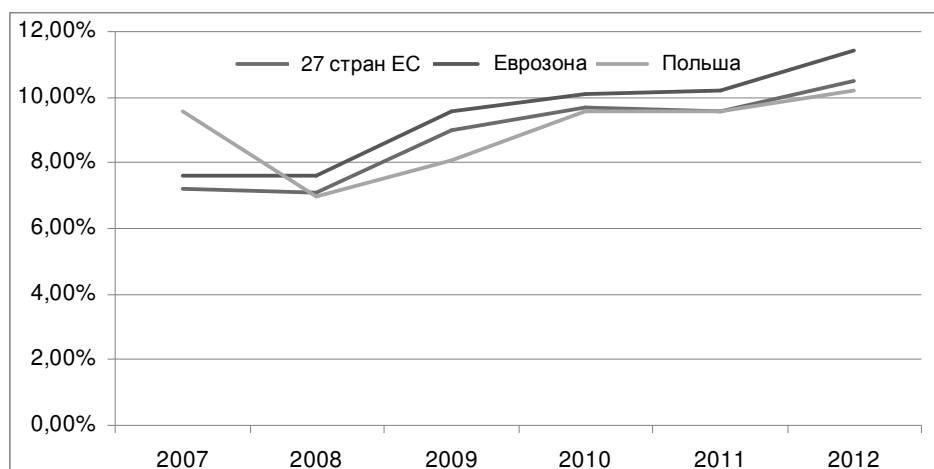
Источник: Евростат.

Слабая экономическая производительность заставляет банки разрабатывать и использовать надлежащие модели оценки риска в объединении с обдуманной кредитной политикой ради минимизации соотношения проблемных кредитов. С другой стороны, органу, ответственному за финансовый надзор, нужно разработать надлежащие требования к банковскому сектору с точки зрения норматива достаточности капитала или производительности ликвидности, а также рекомендации относительно предоставления

кредитов и оценки кредитоспособности заемщиков. Данный вопрос является сверхважным, если рассматривать эффекты потерь от политики ипотечного кредитования, в результате которых возникает «пузырь недвижимости», что сопровождается глубокой рецессией в Ирландии и Испании¹.

Рисунок 2

Уровень безработицы в странах ЕС и Польше (%)



Источник: Евростат.

С точки зрения угроз, связанных с неопределенной оценкой кредитоспособности заемщиков, следует отметить, что, в отличие от некоторых других стран ЕС (например, Великобритании), все потенциальные заемщики в Польше зависят от верификации дохода. В результате даже ухудшение ситуации на рынке работы не приведет к резкому увеличению коэффициента необслуживаемых кредитов. В ипотечном секторе соотношение между резервами по потерям по обесцененным кредитам и чистой стоимостью кредитов было ниже 0,5 % в Польше. Эта цифра содействует надлежащему

¹ Индекс цен на жилье, опубликованный Евростатом, показывает снижение среднего уровня цен на жилье на 7 % в Испании и 13 % в Ирландии в период на 4 квартал 2009 – 3 квартал 2012 г.

отношению к кредитному скорингу политики и оценки рисков в случае банковского контроля. В Испании, с другой стороны, отношение необслуживаемых ипотечных кредитов возросло с 0,8 % до 7,6 % на период с 2005–2011 гг. (МВФ, 2012).

Вопреки громкой ситуации в реальном секторе экономики, мировой финансовый кризис существенно ударил по рынку капитала в Польше. В 2007 году капитализация отечественных предприятий, которые котируются на Варшавской фондовой бирже, составляла 45 % ВВП, но он упал на 10 процентных пунктов – до 35 % ВВП в 2012 году (см. рис. 2).

Наиболее резкое снижение наблюдается в 2008 г., когда стоимость компаний с ВФБ (Варшавская фондовая биржа), была ниже 30 % от ВВП (в номинальном выражении это представлено движением вниз от 500 млрд злотых приблизительно до 250 млрд злотых). Однако нужно считать, что ВФБ классифицируется вместе с другими фондовыми биржами ЦСЄ, несмотря на тот факт, что ее деятельность и размер очень отличается от других аналогичных учреждений в регионе. Но для глобального рынка капитала нет четкого отличия между Будапештской фондовой биржей (где, например, основной рыночный индикатор-BUX составляется на 90 % четверыми компаниями) или Пражской фондовой биржей и ВФБ.

И все же приходится констатировать, что такая низкая производительность со стороны рынка капитала не сопровождалась ухудшением общей экономической ситуации и не усилила некоторых негативных тенденций в реальном секторе экономики. Данные о рынке капитала в Польше представлены на рис. 3.

2. Производительность банковского сектора

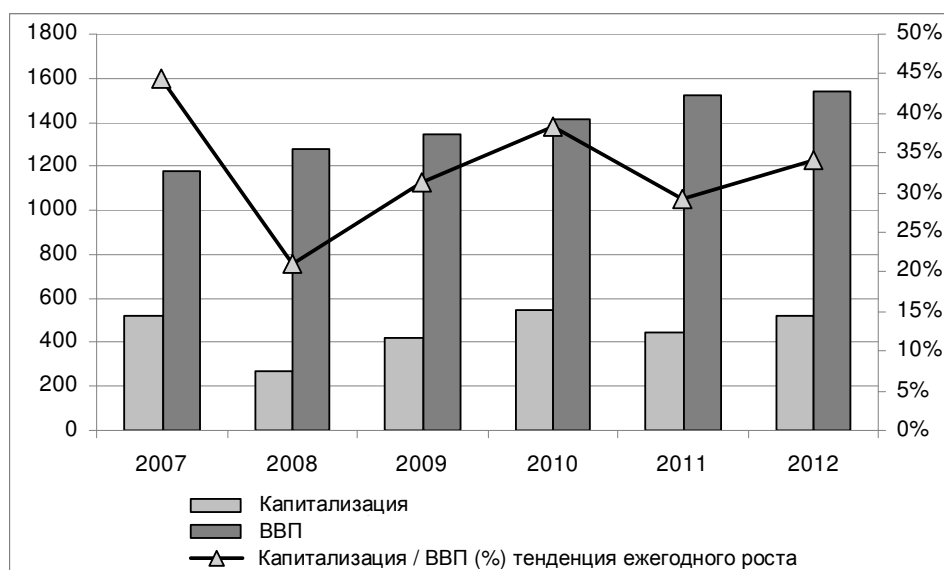
В период 2007–2012 гг. тенденции развития банковского сектора можно оценить как довольно положительные. В синтезе лет активы возросли на 68 %, из чего вытекают крепкие 13 %-е годовые темпы роста. В абсолютном выражении, эти изменения означают увеличение балансирования с около 800 млрд злотых в 2007 году до 1350 млрд злотых в 2012 году (см. рис. 4).

Рост совокупных активов сопровождался увеличением предоставления кредитов нефинансовым сектором. Последние возрастали быстрее, чем суммы активов: общее увеличение достигло 83 % (то есть, 13,8 % в год) рост от 430 млрд злотых в 2007 году до 788 миллиардов злотых в 2012 году. Это возрастание экспрессируется в абсолютном выражении, в котором на-

блюдается быстрый рост с 36 % в 2007 году до 60 % в 2012 году по сравнению с ВВП, тогда как кредит в виде частицы от ВВП составлял 60 % (в 2012 году) и был, таким образом, гораздо меньшим, нежели во многих других странах ЕС².

Рисунок 3

Капитализация отечественных в списке ВФБ (млрд злотых)



Источник: данные ВФБ.

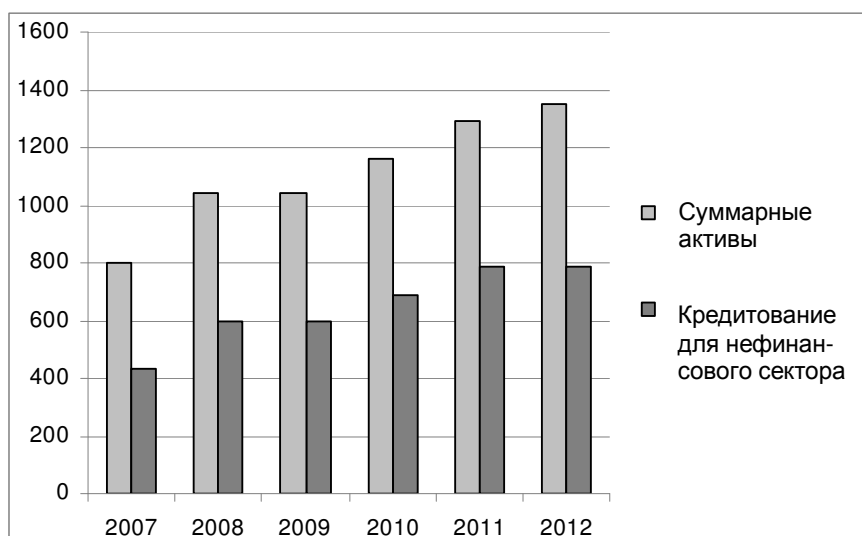
Важно заметить, что такой быстрый рост фактической задолженности не связан с ухудшением кредитного портфеля. Доля необслуживаемых кредитов возросла с 5,2 % до 9 % в период между 2007 и в 2012 годами. В конце 2012 года общий объем необслуживаемых кредитов составлял в целом 71 млрд зл. Одной из серьезных недавно появившихся проблем является большая задолженность банков в кредитовании строительной области. Многие строительные предприятия утратили свою финансовую ликвидность

² Согласно данным Мирового Банка, такое соотношение составляло 186 % для Великобритании, 208 % – для Дании та 104 % – для Германии.

во второй половине 2012 года, и некоторые из них (например, RBG) объявили о своем банкротстве. Другие были ликвидированы, а несколько из них реструктуризировали свой долг. Такое кредитование достигло 60 млрд злотых (так называемая «большая кредитная задолженность»), на долю которых приходится 11,2 % от общего объема больших кредитных рисков. Также следует подчеркнуть, что на строительный сектор приходилось 24 % обесцененных кредитов.

Рисунок 4

Активы банковского сектора в 2007–2012 годах (млрд злотых)



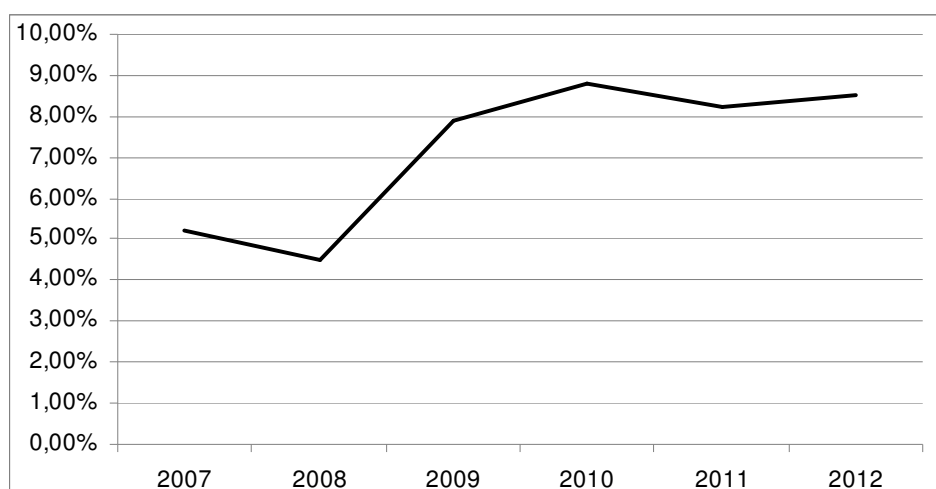
Источник: NBP и KNF.

Изменения в активах сопровождались увеличением капитала и обязательств владельцев. Общий объем депозитов возрос с 419 млрд злотых в 2007 году до 931 млрд в 2012 году. (= 120 %). Такие цифры подтверждают стойкий рост банковского сектора в Польши в последние годы. Доля ООО (кредиты депозита) составляла близко 110 %. Одним из недостатков был факт, что большинство долгосрочных кредитов (особенно ипотеки) финансировалось за счет краткосрочных депозитов. В результате, Польская инспекция по финансовому контролю (Komisja Nadzoru Finansowego, KNF) ре-

комендовала укрепить капитальную базу, прежде всего с помощью удержания прибыли, с целью стабилизации положения банков. Стойкость банковского сектора, таким образом, подтверждается Anayiotos at al. (2010). Они показали, что эффективность банков в Польши возросла в период процветания и даже улучшилась во время кризиса.

Рисунок 5

Доля необслуживаемых кредитов в общем объеме задолженности по кредитам (нефинансовый сектор)

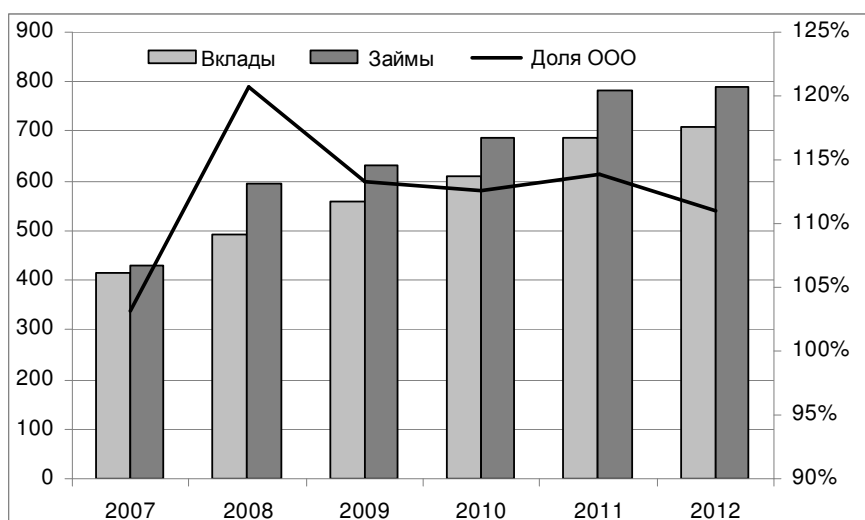


Источник: NBP и KNF.

Очень интересная информация представлена в Отчетах из финансовой стабильности, которые раз в полгода публикует Национальный банк Польши, в целях анализа, проводимого НБП относительно трех основных стратегий финансирования банковских активов: 1) на основе депозита, 2) иностранное финансирование и 3) смешанная стратегия (НБП, 2012). Доля основных источников финансирования (депозиты и претензий нерезидентов) в балансе зависит от стратегии. В случае депозитов такая доля составляет около 70 % (стратегия депозита), 40 %, когда применяется смешанная стратегия и 30 %, когда банк полагается на иностранное финансирование. В тех случаях, когда есть еще один важный компонент – претензии нерезидентов финансовых компаний (обычно материнских компаний) про-

тив банков, полагает, что эта доля составляет 8 % для стратегии депозита, 16-18 % для смешанной стратегии, и 46 % для иностранного финансирования. Когда анализируется структура финансирования общих активов, эти цифры составляют 51 %, 27 % и 22 % соответственно. Доминирование стратегии депозита есть очень важной, с учетом того, что большинство польских банков являются дочерними предприятиями иностранных учреждений: это позволяет избежать внезапного оттока средств при экономической убыли, когда материнские компании нуждаются в поддержке ликвидности (см. Lahnsteiner, 2010).

Рисунок 6

Сумма вкладов и займов (млрд PLN) и доля ООО

Источник: NBP и KNF.

Польский банковский сектор поддерживает адекватные запасы капитала, которые были выше рекомендованных Базельским комитетом. Более того, CAR (коэффициент достаточности капитала) у польских банков преимущественно базируется на капитале первого уровня, который делает банки даже более стойкими к неблагоприятным экономическим условиям (см. табл. 1).

Таблица 1

Коэффициент достаточности капитала Capital Adequacy Ratio (CAR)

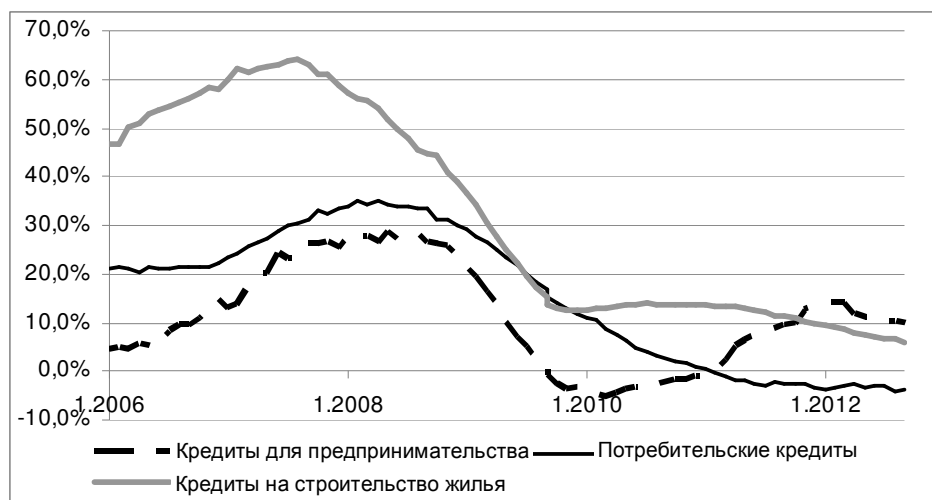
Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012
CAR	12,0	10,8	13,3	13,9	13,1	14,7

Источник: NBP и KNF.

Значение CAR, рассчитанного для польских банков за период 2007–2012 лет, всегда было выше 10 %³, а ученый Piątkowski (2011) заметил, что относительно высокая капитализация банков должна быть важным показателем поддержания стабильности банковской системы. Более того, относительно высокое CAR не привело к резкому сокращению кредитных ресурсов (см. рис. 7).

Рисунок 7

Рост кредита



Источник: NBP.

³ Согласно Базельским соглашениям относительно капитала, CAR не может быть ниже 8 %, а начиная с 2011 г., KNF рекомендует 12 %-ный уровень.

Уменьшение в его росте обусловлено экономической убылью, а не правилами контроля. Такое замедление четко видно в случае ипотеки (особенно FX ипотеки), что может быть обусловлено рациональными ограничениями, введенными руководством. Польский рынок недвижимости ведет себя аналогично рынкам в других странах, однако движение цен на жилье вниз не создавало никакой угрозы для стабильности банковской системы. Что касается приведенных выше данных относительно необслуживаемых ипотечных кредитов, то важно еще раз подчеркнуть, что польские банки представляют на рынке недвижимости консервативную кредитную политику. Проблема финансирования недвижимости будет широко обсуждаться в следующем разделе.

3. Проблема кредитов на строительство жилья

Интересным элементом польского финансового рынка является финансирование недвижимости. Можно наблюдать быстрый рост ипотечного кредитования, которая началась до экономического спада в 2009 году. Ипотечное кредитование связано с более широким явлением – ростом важности кредитования частного сектора в польской экономике, поскольку в начале XXI века доля внутреннего кредита к ВВП была ниже 30 %, но она резко возросла с 2004 года. В 2012 году отношение кредитов к ВВП достигло 60 %-го барьера. Низкая значимость кредита вытекает из высоких процентных ставок и безработицы. Ситуация изменилась после вмешательства ЕС, когда Польша получила финансирование от ЕС, связанное с оттоком рабочей силы. Эмиграция, одновременно с притоком средств из ЕС и иностранных трансфертов от польских граждан, увеличила экономический рост. Хорошая экономическая ситуация, падение процентных ставок и доступность FX-кредитования (кредитования в иностранной валюте) (в швейцарских франках) позволили многим полякам взять ипотечный кредит. В результате количество активных жилых кредитов возросло с 200 тысяч в 2002 году до несколько менее 1,8 млн в 2012 году.

Ежегодно изменения в таком кредитовании составляли 30-40 % в год к экономической убыли в 2009 году и, как правило, стабилизировались на уровне 10 % после 2009 года.

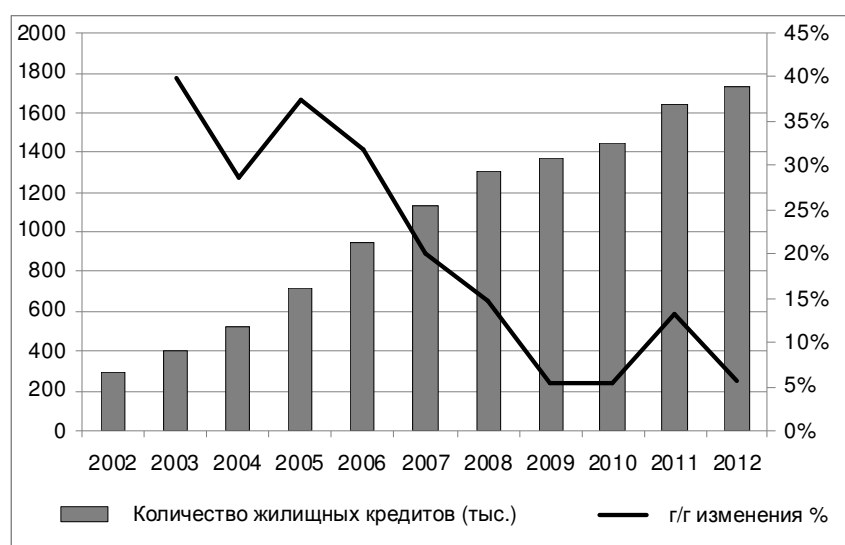
Рост поставок ипотечного кредитования привел к росту цен на имущество, которое в конечном итоге привело к возникновению так называемого «пузыря недвижимости». В данных отчетов AMRON-SARFiN⁴ сообщает-

⁴ AMRON – это база данных, разработанная польской ассоциацией. База данных содержит информацию о характеристиках недвижимости, их расположении и ценах.

ся, что в 8 крупнейших польских городах цены на недвижимость за период 2006–2012 гг. возросли от скромных 20 % в случае Кракова к свыше 100 % в случае Лодзи.

Рисунок 8

Количество жилых кредитов в период 2002–2012 гг.



Источник: AMRON-SARFiN.

В связи с относительно дешевым кредитованием в швейцарских франках, по сравнению со злотыми, большинство жилых кредитов выдавали в швейцарской валюте. Неограниченный рост FX кредитования (кредитование в иностранной валюте) начало угрожать ростам курса CHF/PLN. Особенно, когда в отчетах AMRON-SARFiN сообщалось, что более 50 % общего объема жилых кредитов имели долю LTV процентного соотношения основной суммы кредита и оценочной стоимости актива, который является его обеспечением (залогом) над 50 %, тогда как в случае 27 % от общего объема кредитов LTV был выше 80 %. Анализ волатильности обменного курса CHF/PLN в период 2007–2012 гг. подтверждает частичную материализацию поиска рисков.

Для того чтобы усилить угрозы, связанные с объединением высокого LTV и FX-кредитования, авторы подготовили простое моделирование. Основные предположения таковы:

- население скупило 300 000 PLN ценного жилья в Варшаве в начале 2007 года;
- покупка финансировалась через Purchase 125 000 кредит в CHF с ежемесячными платежами;
- в начале моделирования курс CHF/PLN составлял 2,40;
- начальное LTV было 100 %;
- население платило взносы в CHF.

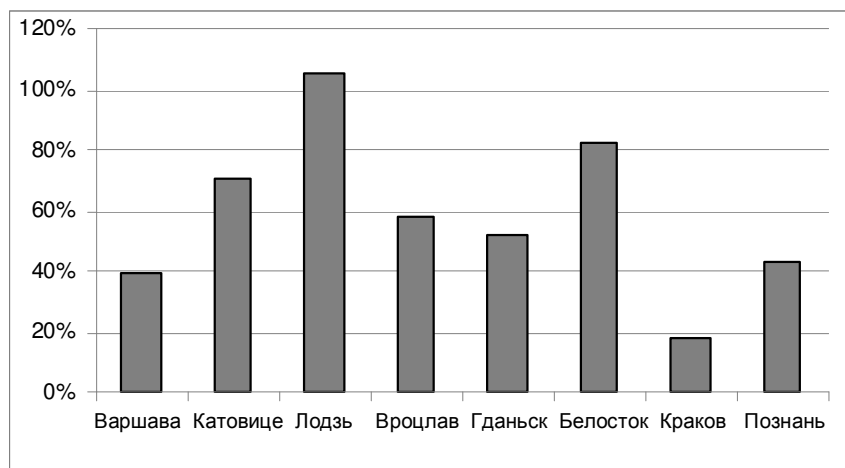
За анализируемый период LTV вырос от 100 %, когда кредитование составляло приблизительно 135 % в конце 2012 года. Такой быстрый рост коэффициента LTV вытекает из изменения обменного курса CHF/PLN, составлявшего приблизительно 3,5 CHF/PLN на конец периода. Следует отметить, что никаких значительных падений стоимости недвижимости, несмотря на незначительную коррекцию цен (около 12 % в период между 2008 и 2012 гг.), не наблюдалось. Вивес (2006) подчеркнул, что соблюдение таких тенденций может повлечь за собой серьезную угрозу для отдельного домохозяйства и банковской системы в случае внезапного падения рынка труда, дальнейшего снижения цен на недвижимость или обесценивания местной валюты. Однако Польша избежала потрясений на финансовом рынке, преимущественно из-за взвешенной деятельности органа финансового контроля, которая уберегла сектор от рискованного поведения.

Следует иметь в виду, что когда такое поведение рынок распространено по всей стране, то существует значительный риск заражения. В этом случае используем простые расчеты. Предположим, один банк имеет 1/3 своих активов в швейцарских франках, ипотечных кредитах. Банк финансируется за счет иностранной финансовой стратегии. Для упрощения предполагается, что финансирование также проводится в швейцарских франках и все активы не отягчаются рисками. Требование CAR составляет 10 %.

Повышение обменного курса от 2,40 до 3,50, то есть обесценивание польской валюты к снижению CAR на около 1,4 %-ных точек, которые создают дополнительную потребность в 4,5 единицы капитала на 15 % основного капитала. Такая ситуация может ограничивать кредитную активность банков и содействовать экономическому спаду.

Рисунок 9

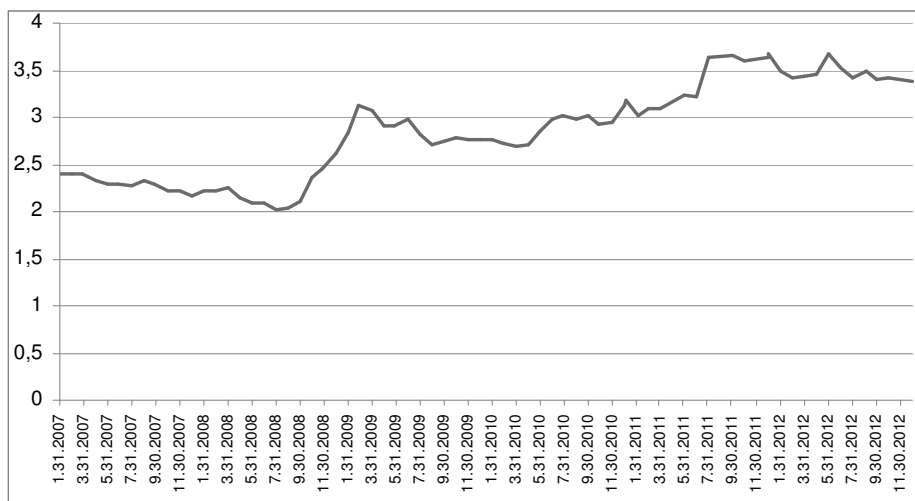
**Изменение цен на недвижимость в отдельных польских городах
(2006–2012)**



Источник: AMRON-SARFiN.

Рисунок 10

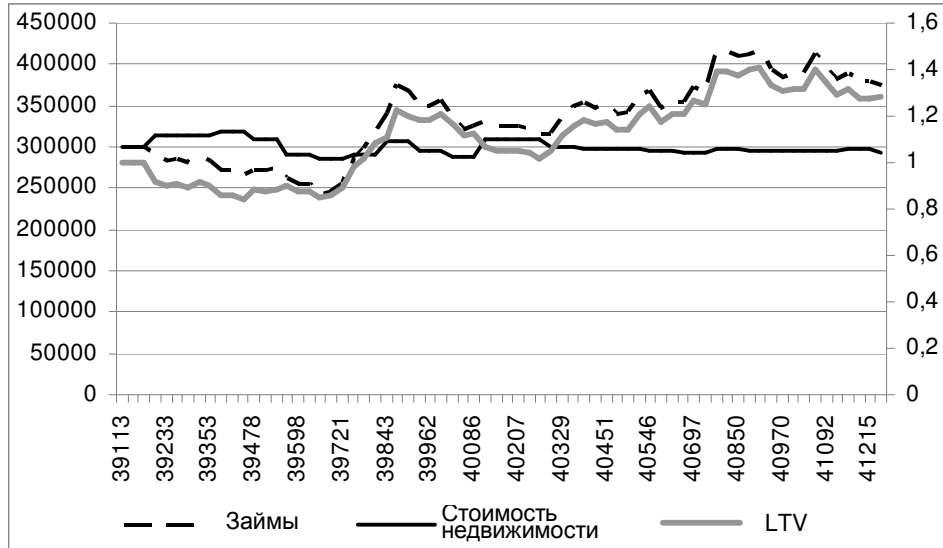
Курс CHF/PLN



Источник: NBP.

Рисунок 11

Изменения коэффициента LTV в период 2007–2012 гг.



Источник: собственные подсчеты.

Таблица 2

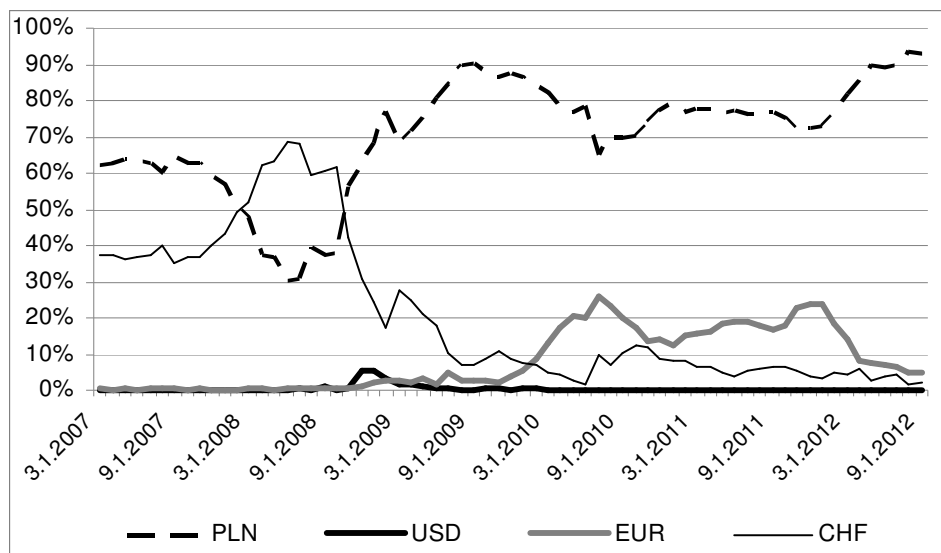
Влияние курса FX на CAR

CHF/PLN = 2,40				CHF/PLN = 3,50			
CHF активы	100	CHF обязательства	200	CHF активы	145	FX обязательства	290
PLN активы	200	PLN обязательства	70	PLN активы	200	PLN обязательства	70
		Собственный капитал	30			Собственный капитал	30
		CAR	10 %			CAR	8,6 %
				Дополнительный капитал	4,5	Как процент от собственного капитала	15 %

Источник: Собственные подсчеты на основе Cayazzo et al. (2006).

Рисунок 12

Структура новых ипотечных кредитов (в соответствии с валютой)



Источник: NBP.

Зная о таких неблагоприятных условиях, орган финансового контроля Польши разработал рекомендацию, направленную на ограничение доступности жилищного кредитования в FX (Kowalczyk, Kruszka, 2011). Такой документ приняли 2010 году, и выдача новых кредитов в швейцарских франках была ограничена. Такое действие уменьшило потери от возможных изменений обменного курса. Следует помнить, что в период 2008-2009 гг. до 60 % новых ипотечных кредитов было выдано в швейцарских франках.

После 2010 года такая частица снизилась к уровню ниже 10 %. Банки отошли от массивного валютного кредитования после изменений, вызванных резолюцией KNF, 75 % весовых Fx-кредитов были заменены на 100 % (несмотря на Базельские требования о 35 %). Это предусматривает надлежащее активное поведение KNF, к которому прибегли, чтобы защитить рынок от «пузыря на рынке недвижимости» и большого потрясения на финансовом рынке.

4. Деятельность KNF (Комиссия по финансовому контролю во время экономического спада)

Польская интегрированная система финансового надзора была создана в 2006 году, когда комиссии по ценным бумагам и страхованию были объединены под одной крышей в KNF. Процесс интеграции завершился 1 января 2008 года, когда KNF взял на себя задачи, которые выполняет Комиссия по банковскому надзору, функционировавшая под эгидой Национального банка Польши. Такие действия должны улучшить производительность экономики страны и защитить ее от кризиса (Čihák, Podpiera, 2006). Вообще комплексный надзор в Польше работает надлежащим образом:

- не наблюдалось ни одного банкротства банка с начала мирового финансового кризиса, и ни один из банков в Польше не нуждался в рекапитализации с использованием государственных средств;
- польские банки хорошо капитализированы, ликвидны и полностью способны удовлетворить непрерывный кредитный спрос;
- позиции внебалансовых отчетов польских банков являются преимущественно финансовыми обязательствами или гарантиями без деривативов внебиржевого рынка;
- несмотря на плохие условия на рынке труда, количество проблемных кредитов существенным образом не возросло;
- отчеты о финансовом положении польских банков были свободны от любого бремени, которое вытекало из инвестиций в ценные бумаги или правительственных облигаций, выпущенных странами, пострадавшими от финансового кризиса (страны периферической зоны евро, например, Греция или Испания).

В период 2007–2012 гг. KNF подготовила многочисленные рекомендации и резолюции, направленные на стабилизацию ситуации в банковском секторе. Важным решением, направленным на стабилизацию польского банковского сектора, было установление юридически обязательных норм ликвидности в 2008 году (см. NBP, 2009). Следует отметить, что такое решение было представлено перед принятием вопроса относительно норм ликвидности Базельским комитетом. В 2010 году были предложены определения LCR (показатель краткосрочной ликвидности) и NSFR (коэффициент чистого стабильного финансирования) (BIS, 2010).

Stoica et al. (2011) подчеркивает, что стабильность финансовой системы, при поддержке соответствующего контроля, является важным фактором экономического роста. С этой точки зрения, в целом деятельность органа польского финансового надзора заслуживает положительной оценки не только поэтому, что не было финансового кризиса, вызванного деятельностью банков. Банковский контроль в Польше действовал активно. Этот вопрос очень важен, когда рассматривается рейтинг Польши. Хороший рейтинг является одним из факторов, подтверждающих обоснованность экономики и продуктивность финансового надзора, что является важным элементом в методологии рейтинга. Рейтинговые агентства оценивают активность надзора и рассматривают его результаты, когда определяют суммарный рейтинг вообще (S & P, 2011). В иных случаях, если какая-нибудь страна пострадала от финансового кризиса, особенно в тех случаях, когда банки нуждались в поддержке государства или национализации (например, TARP в США), то общая оценка по надзору оставляет желать лучшего. С этой точки зрения можно утверждать, что KNF эффективно выполнила свою миссию (Fitch, 2003).

Другими важными вопросами, заслуживающими дальнейшего анализа, является роль и положение KNF в новых институциональных рамках предложений Европейской комиссии и Банковского Союза. Veron and Wolff (2013) указывают на основные положения Банковского Союза: общие правила надзора (контроля), единый механизм надзора для всей зоны евро, общая схема гарантирования вкладов, а также согласование рамок для восстановления финансовых институтов. Поиск сверхнациональных предложений, особенно если посмотреть на внутригрупповое финансирование, приводит к изменению положения KNF в будущем. Тем не менее, было бы преждевременно обсуждать этот вопрос подробно, поскольку большинство проектов предложений требуют дальнейшего анализа (некоторые рекомендации носят противоречивый характер даже для членов Еврозоны, таких как Германия⁵). Более того, несколько предусмотренных инструментов являются обязательными для членов зоны евро, тогда как другие страны могут добровольно принимать участие в этих рамках.

Выводы

В Польше кредит к доле ВВП вырос с приблизительно 36 % в 2007 году до 60 % в 2012 году. Такой рост потенциально также может быть источником рисков для финансовой стабильности и объединяться с относи-

⁵ См. G. Fahrenschon, President of Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), http://www.dsgv.de/_download_gallery/Pressemitteilungen_2012/121213_Einigung_zu_EU-Aufsicht_122.pdf.

тельно новыми явлениями, и прежде всего – с массивным кредитованием в иностранной валюте. Благодаря активной позиции польских органов власти и фундаментальным экономическим показателям, риски не оправдались. В рекомендациях для банковского финансового контроля рассматривалась проблема валютного (FX) кредитования, что содействовало высокому качеству портфеля. Перед началом экономического спада KNF (Польская Финансовая Инспекция по банковскому надзору) убедила банки накапливать дополнительный буфер капитала для того, чтобы действительно защитить их от негативных последствий спада. Некоторые нормативные понятия были введены в практике Польши в последние годы, в том числе количественные требования к ликвидности, которые ныне осуществляются в глобальном масштабе.

Польша принимает участие в международных (особенно на уровне ЕС) дебатах относительно нового режима регулирования финансовой системы. Основным для Польши является то, чтобы эти новые правила должны адаптироваться очень осторожно. Контролирующие органы должны стремиться обеспечить преимущества более высокой капитальной базы качества или антициклического буфера, не нарушающиеся чрезмерным международным регулированием, которое могло бы подорвать способность национальных органов к проведению эффективной политики с конкретными странами.

Литература

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.
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 Quarterly 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.

**Рынок финансово-банковских услуг**

Ольга БУРМАТОВА,
Татьяна СУМСКАЯ

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ
ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ****Резюме**

Рассмотрены проблемы формирования финансового механизма охраны окружающей среды. Показаны основные источники формирования затрат экологического назначения. Проанализированы тенденции сокращения бюджетных затрат на охрану окружающей среды. Сделаны акценты на правовых аспектах проблемы использования платежей за негативное воздействие на окружающую среду, включая отказ от целевого использования средств, поступавших в бюджет в качестве платы за негативное воздействие на окружающую среду. Показана значимость экологических фондов в деле финансирования природоохранных мероприятий, отмечена важность программно-целевого подхода в решении экологических проблем. Предложены возможные элементы финансового механизма реализации природоохранных мероприятий. Отмечены основные трудности включения стимулирующего эффекта в экономический механизм рационального природопользования и охраны окружающей среды.

© Ольга Бурматова, Татьяна Сумская, 2014.

Бурматова Ольга, канд. экон. наук, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук, г. Новосибирск, Россия.
Сумская Татьяна, канд. экон. наук, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук, г. Новосибирск, Россия.

Ключевые слова

Финансовый механизм охраны окружающей среды, природоохранные мероприятия, платежи за негативное воздействие на окружающую среду, бюджетная политика, бюджетные ассигнования на охрану окружающей среды, стимулирование природоохранной деятельности.

Классификация по JEL: Q50, Q58.

Одним из важных элементов механизма реализации государственной экологической политики является система финансирования. От того, насколько она надежна и эффективна, во многом зависит состояние окружающей среды в стране и ее регионах. При этом наличие различных финансовых инструментов в области экологического регулирования является не только необходимым условием аккумуляции и компенсации затрат на охрану окружающей среды, но и важным рычагом обеспечения стимулирования природоохранной деятельности.

Финансовый механизм охраны окружающей среды представляет собой комплекс различных финансово-экономических рычагов, нацеленных на стимулирование проведения природоохранных мероприятий. К таким рычагам можно отнести экологическую налоговую политику; систему платежей за пользование природными ресурсами и загрязнение окружающей среды; экологическое страхование; совершенствование ценообразования на продукцию природоэксплуатирующих и природохозяйственных отраслей, особенно на экологически чистую продукцию и технологии и т. д.

Целью финансового механизма охраны окружающей среды является улучшение экологической обстановки в стране с минимальными затратами материальных, финансовых и трудовых ресурсов путем обеспечения максимально благоприятных экономических условий для природоохранной деятельности предприятий и отраслей. Очевидно, что финансовый механизм природопользования в любой стране отражает проводимую государством экологическую политику.

Для достижения названной цели необходимо, в первую очередь, решить следующие задачи:

- повысить роль бюджетов разных уровней в финансировании экологических программ, природоохранных мероприятий и природоохранных государственных органов;
- усовершенствовать систему государственных экологических фондов; внедрить системы экологического налогообложения и обязательного экологического страхования;
- четко разграничить источники финансирования природоохранных мероприятий между собственными средствами предприятий, внебюджетными и бюджетными источниками, а также обеспечить надежность и достаточность этих средств в рыночных условиях.

В странах с развитой рыночной экономикой, имеющих, как правило, значительные продвижения в области экологической политики, отличительной чертой сложившихся систем управления охраной окружающей среды является широкое использование экономических регуляторов для стимулирования рационального природопользования при сохранении и укреплении государственного и общественного контроля и нормирования в области охраны окружающей среды.

Экономические методы регулирования охраны окружающей среды охватывают совокупность мероприятий, направленных на изменение отношения участников экономической деятельности в направлении, благоприятном для состояния природно-ресурсного потенциала и окружающей среды, путем воздействия на стоимость и преимущества различных вариантов, которые предлагаются участникам экономической деятельности.

Основное назначение экономических методов состоит прежде всего в обеспечении стимулирования природоохранной деятельности путем прежде всего внедрения природосберегающих и экологически безопасных технологий, а также поиска путей минимизации экономических затрат, которые понесет общество ради достижения желаемого состояния окружающей среды и ее отдельных компонентов.

Финансирование природоохранных мероприятий в развитых странах осуществляется как на государственном, так и на региональном и местном уровнях за счет средств национальных бюджетов, расходов региональных и местных органов власти, средств компаний и предприятий. Основными источниками формирования затрат экологического назначения, как правило, выступают правительственные субсидии, ссуды и займы под проценты, платежи и штрафы за сбросы и выбросы загрязняющих веществ, административные платежи, сборы экологического характера, платежи за использование природных ресурсов, дотации от государства и другие инструменты

(рис. 1). При этом опыт развитых стран свидетельствует о том, что основное внимание все больше уделяется не ограничительным мерам и наказанию виновных, а вознаграждению усилий тех природопользователей, чье экономическое поведение способствует созданию наиболее благоприятной окружающей среды.

Рисунок 1

Инструменты финансового механизма природопользования в развитых странах



Сложившийся в России финансовый механизм охраны окружающей среды пока разрознен, состоит из отдельных структурных единиц. В его составе условно можно выделить следующие подсистемы:

- финансирование мероприятий по охране природной среды;
- прогнозирование и составление экологических программ; экологическое ценообразование и налогообложение;
- платность природных ресурсов и загрязнение окружающей среды;
- экологическое страхование.

При всей важности названных подсистем в финансировании природоохранной деятельности степень разработки и практического использования их различна, некоторые из них пока не получили должного развития. На сегодня основой механизма финансирования охраны окружающей среды составляют платежи за природные ресурсы и платежей за негативное воздействие на окружающую среду, в том числе платежи за выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, загрязнение воды, утилизации отходов производства и потребления, загрязнение недр и почвы и т. д. (рис. 2).

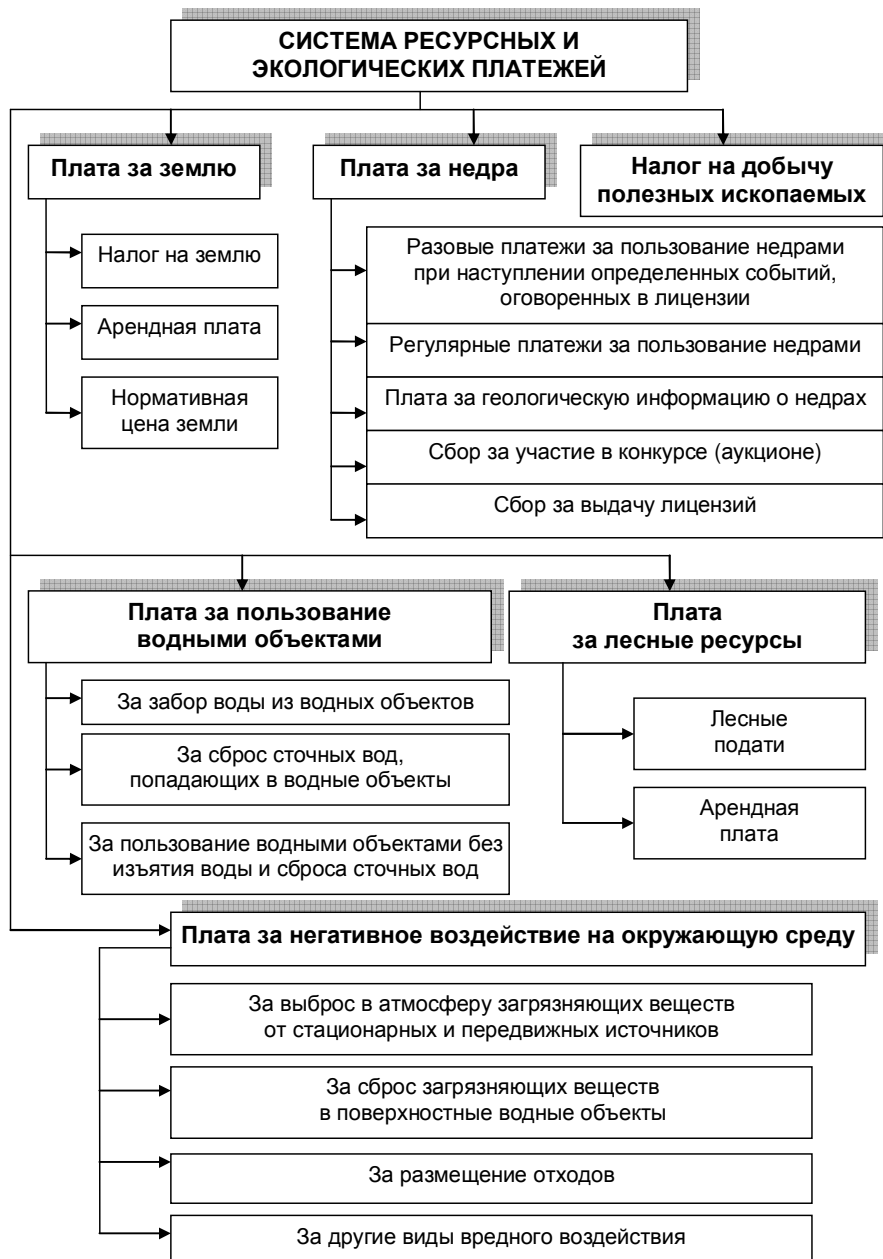
Введение платы за использование природных ресурсов и загрязнения окружающей среды в Российской Федерации было результатом изменения отношения в области природопользования в связи с переходом к принципам рыночной экономики. В связи с этим, одной из задач национальной экологической политики является организация работы по обеспечению соблюдения принципа платности в сфере использования природных ресурсов и охраны окружающей среды. Однако этот принцип не всегда адекватно отражен в налоговом законодательстве, которое определяет направление ресурсных и экологических платежей в бюджет страны.

Осуществление финансирования экологических программ и природоохранных мероприятий в Российской Федерации предусматривает возможность использования средств различных источников, роль которых различна. Среди таких источников можно назвать бюджетные средства (федерального, регионального и местного бюджетов); средства предприятий, учреждений и организаций; экологические фонды; фонды экологического страхования; кредиты банков; добровольные взносы населения, иностранных юридических лиц и граждан и другие источники.

В целом, сложившаяся в России система финансирования природоохранной деятельности пока далека от совершенства и не может похвастаться ни обширным набором разнообразных рычагов и методов, ни значительными выделяемыми средствами.

Рисунок 2

Ресурсные и экологические платежи в Российской Федерации



С начала 1990-х годов в РФ наблюдается тенденция сокращения бюджетных затрат на охрану окружающей среды. Так, в 1995 г. на эти цели было выделено 0,6 % расходной части бюджета, в 1996 г. она составила 0,5 %, в 1997 г. – 0,4 %, в 1998 г. – 0,5 %, в 1999 г. – 0,87 % расходной части федерального бюджета.

Последнее десятилетие государственные расходы на охрану окружающей среды составляли мизерную величину, находясь в пределах от 0,14 до 0,2 % в общем объеме расходов федерального бюджета. В федеральном бюджете на 2011 г. затраты на охрану окружающей среды предусмотрены в объеме 14,5 млрд руб. Это соответствует 0,14 % от совокупных расходов бюджета или 0,03 % от общего объема ВВП (для сравнения: в развитых европейских странах уровень природоохранных затрат оценивается в пределах 4–6 %, в Японии – более 8 % от ВВП) [1, 2, 3].

В планах Правительства РФ эту долю намечается повысить до 0,3 % к 2023 г., что проблем, конечно, не решает. По мнению специалистов-экологов, только для стабилизации экологической ситуации требуется не менее 2,5 %, а для улучшения необходимы средства в размере 4 %.

В 2000–2001 гг. ликвидирован Федеральный экологический фонд и, хотя формально экологические фонды субъектов Федерации и районные экологические фонды не упраздняли, их деятельность в большинстве случаев пришла в упадок. Тем самым природоохранная деятельность лишилась, хотя и относительно небольших, но достаточно надежно собираемых целевых средств на федеральном, региональном и местном уровнях. Окончательный удар по данному источнику финансирования нанес развал системы платежей за загрязнение окружающей среды, за счет которых формировались экологические фонды. В то же время, через систему экологических фондов осуществлялось финансирование оснащения приборами инспекций аналитического контроля, работ по мониторингу окружающей среды, экологических исследований, образовательных экологических программ, поддержки заповедников и других особо охраняемых природных территорий, издания экологической литературы и других видов природоохранной деятельности. После разрушения системы экологических фондов эти работы прекратились в значительном большинстве субъектов Федерации. В условиях России совершенно не используются гибкие механизмы финансирования природоохранной деятельности в форме рынка прав на загрязнение, страхования экологических рисков и др.

В целом существовавшая система государственных целевых экологических фондов себя оправдала и необходимо ее восстановление. Средства таких специализированных фондов могли бы стать одним из источников финансирования федеральных целевых программ в экологической сфере. Сегодня же происходит снижение финансирования и закрытие федеральных целевых экологических программ. Упразднение федеральных целевых

программ, финансируемых в основном из федерального и региональных бюджетов (например, таких как «Возрождение Волги», «Экология и природные ресурсы России», «Отходы», «Государственная поддержка государственных природных заповедников и национальных парков», «Охрана озера Байкал», «Безопасность и развитие атомной энергетики», «Энергоэффективная экономика» и др.), привело к снижению целевого бюджетного финансирования соответствующих направлений природоохранной деятельности, которым надлежит быть под постоянным контролем и заботой государства. С 2004 г. в стране не реализуется ни одна экологическая программа. Несмотря на то, что действующие в России федеральные целевые программы по большей части неэффективны, а целый ряд существует только на бумаге, «под нож» попали прежде всего экологические (или связанные с охраной окружающей среды) программы. Тем самым еще раз была продемонстрирована установка на приоритет экономики над экологией.

До сих пор остается не отрегулированным в правовом отношении вопрос о платежах за негативное воздействие на окружающую среду. Соответствующий закон не принят до сих пор, хотя его необходимость вытекает из нового закона «Об охране окружающей среды» 2002 г. Существующая система экологических платежей, не имеющая необходимой законодательной базы, по существу, себя исчерпала и в настоящее время играет чисто символическую роль – прежде всего из-за исключительно низких базовых ставок. Хотя в 1990-е гг. данная система практически и не выполняла регулируемую функцию в части капитальных природоохранных затрат (из-за экономического кризиса и тяжелого экономического положения предприятий), однако она вполне успешно справлялась с этой функцией в части текущей деятельности предприятий и выполняла фискальную функцию. Сейчас же эта система экологических платежей строится на исключительно низких базовых ставках (примерно 10 % от ставок, принятых в Казахстане, Белоруссии, Молдавии, Грузии, и всего лишь около 2 % от ставок, действующих в большинстве стран Европейского Союза), что никак не стимулирует предприятия к осуществлению природоохранной деятельности.

Кроме того, следует отметить и такой, на наш взгляд, исключительно важный момент (имевший, опять же, негативное влияние на природоохранную сферу), как отказ от целевого использования средств, поступавших в бюджет в качестве платы за загрязнение окружающей среды. Если до принятия нового закона «Об охране окружающей среды» 2002 г. данная плата предназначалась исключительно для целей восстановления нарушенной окружающей среды, что было закреплено в предыдущем Законе РФ «Об охране окружающей природной среды» от 19 декабря 1991 г., то после отмены последнего и принятия нового закона положение относительно запрета использования платежей за загрязнение окружающей природной среды на любые цели, кроме природоохранных, исчезло.

Впоследствии подобный прием был использован и при принятии новых версий Лесного, Водного и других кодексов РФ и федеральных законов. В результате сфера охраны окружающей среды в России, всегда финансируемая на недопустимо низком уровне, потеряла и те крохи, которые имела. По оценкам Минэкономразвития РФ, в настоящее время плата в пределах нормативов за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ и размещение отходов составляет всего 0,04–0,05 % от себестоимости промышленной продукции, что фактически неощутимо как фактор стимулирования или наказания за экологически опасную деятельность.

Помимо названных недостатков системы платежей за негативное воздействие на окружающую среду, практика их использования показала также, что набор веществ, на которые были установлены платежи, далеко не полный. Кроме того, существуют большие изъяны с точки зрения учета фактора инфляции: значение поправочного коэффициента не сопоставимо с фактическими темпами роста инфляции. В результате система платежей за негативное воздействие на окружающую среду, призванная использоваться в качестве одного из источников финансирования экологической сферы, а также в определенной мере стимулировать предприятия к осуществлению природоохранных мероприятий, в действительности (в результате последовательного выхолащивания ее сути) не выполняет ни фискальных, ни регулирующих, ни тем более стимулирующих функций.

Величина экологических платежей должна быть такой, чтобы не только создавать действенные стимулы к эффективной природоохранной деятельности (и тем самым к внедрению ресурсо- и энергосберегающих технологий), но и быть совместимой (с точки зрения технической и технологической достижимости эколого-экономического паритета) с ведением экономической деятельности во всех отраслях экономики. Кроме того, данные платежи должны обеспечивать получение достаточных средств для целевого финансирования природоохранной сферы.

Не соответствуют реальной экономической оценке и сложившаяся в России система платежей за пользование природными ресурсами. Уровень данных платежей искусственно занижен, причем существенно (по крайней мере, на порядок), что свидетельствует о неэффективном выполнении государством функции собственника природных ресурсов, когда колоссальная часть доходов от использования природных ресурсов проходит мимо бюджета.

В свете сказанного, представляется необходимым, прежде всего, широкое внедрение и развитие следующих элементов финансового механизма реализации природоохранных мероприятий [4, 5]:

- установление налоговых льгот для экологически ответственных предприятий, переводящих производство на наилучшие существующие технологии (в частности, это может быть освобождение

подобных предприятий от НДС на срок технико-технологического перевооружения основных производственных фондов, обеспечивающих ресурсосбережение и экологическую безопасность функционирования производства и др.);

- установление повышенных налогов для экологически опасных продуктов и видов деятельности;
- льготное кредитование (на создание и внедрение новых ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий и оборудования);
- ускоренная амортизация основных фондов природоохранного назначения;
- установление надбавок к ценам за экологичную продукцию и т. д.;
- введение разного рода платежей, выполняющих стимулирующие, компенсационные, карательные функции, а также нормативные, сверхнормативные и др.

Использование регуляторов, стимулирующих экологизацию производства, переход на передовые технологии требуют модернизации налогового и бюджетного законодательства. При этом совершенно необходимо установить четкие, понятные правила игры для инвесторов, для производителей, которые, планируя любую хозяйственную деятельность, будут ясно понимать, какие будут экономические, административные последствия в связи с недостаточным вниманием к окружающей среде. Требуется также пересмотр штрафных санкций за экологические правонарушения, уровень которых сегодня настолько низок, что предприятия попросту игнорируют экологические требования.

Проблема состоит прежде всего в том, чтобы, с одной стороны, заинтересовать бизнес в проведении природоохранных мероприятий (в том числе через модернизацию производства, внедрение новых технологий, экологические инновации и т. п.), а с другой стороны – экологические нарушения должны неукоснительно сопровождаться жёсткой ответственностью с применением соответствующих штрафных санкций. При этом успех возможен лишь при условии достижения баланса между санкциями за экологические нарушения и получением выгод от природоохранной деятельности. Экологизация налоговой системы даст дополнительный толчок для проведения структурно-технологической политики, в частности, сдвигу от использования первичных природных материалов к вторичным перерабатываемым материалам и отходам.

Особо следует отметить проблему разработки экономического механизма стимулирования рационального природопользования и охраны окружающей среды, стимулирования и поддержки экологически ответственного

бизнеса. Как уже отмечалось, сложившийся в России механизм экологического регулирования не обладает стимулирующим эффектом. Это проявляется, в частности, в несовершенстве оценки налогооблагаемой базы использования природных ресурсов, в том числе низких процентных ставках платежей за использование природных ресурсов и воспроизводство природных ресурсов; недопустимо низких базовых ставках платежей за негативное воздействие на окружающую среду; неоправданном снижении ставок платежей за использование природных ресурсов и их воспроизводство отдельным природопользователям; недооценке стоимости природных ресурсов; практическом отсутствии платежей за повторное и побочное использование природных ресурсов.

Без разработки и внедрения соответствующих элементов в систему рычагов и методов управления невозможно добиться сдвига в сторону активного перехода на ресурсосберегающие и экологически безопасные технологии.

Необходима прямая экономическая заинтересованность бизнеса в решении экологических проблем и задача государства – этот интерес создать, оказать поддержку ресурсо- и энергосберегающих технологий и производств, в том числе посредством введения рыночных регуляторов в сфере охраны окружающей среды, которые стимулировали бы предприятия реально снижать антропогенную нагрузку на окружающую среду, внедрять современные ресурсосберегающие и экологически чистые технологии. Бизнес должен понять, что природоохранная деятельность – это не только дополнительная нагрузка на бюджет компаний, но и одно из условий улучшения качества производимой продукции, роста ее конкурентоспособности на мировых рынках.

В условиях России совершенно не используются гибкие механизмы финансирования природоохранной деятельности в форме рынка прав на загрязнение, страхования экологических рисков и др.

Очевидно, что переход на экологоориентированные технологии – процесс исключительно сложный, требующий не только колоссальных средств и времени, но и политической воли руководства страны. Он невозможен без соответствующей серьезной подготовки по реализации комплекса мер, включая законодательное и нормативное обеспечение, разработки по новым техническим и технологическим решениям, создание эффективного экономического механизма экологического регулирования и т. д.

Современные кризисные явления вносят существенные особенности во взаимоотношения экономики и экологии. Влияние кризиса на состояние дел в экологической сфере носит, как правило, двоякий характер, обуславливая, с одной стороны, ухудшение экологической ситуации, а с другой, – ее относительное улучшение, создавая условия для снижения нагрузки на окружающую среду.

Падение объемов производства, уменьшение транспортных перевозок приводит к сокращению количества выбросов и сбросов, а также к снижению спроса на энергоносители, что, в свою очередь, ведет к уменьшению поступления в атмосферу углекислого газа и ослаблению парникового эффекта.

Однако подобное снижение нагрузки на окружающую среду носит временный характер и, как показывает опыт, по мере выхода из кризиса давление на среду не только восстанавливается на прежнем уровне, но, как правило, заметно усиливается. Это происходит, в частности, из-за того, что стремление предприятий во время экономического кризиса снижать затраты на производство, экономя на всем, отражается и на снижении промышленной и экологической безопасности функционирования объектов. Кроме того, в период кризиса власти, особенно на местах, нередко смягчают экологические требования по отношению к отдельным производителям и в целом ослабляется контроль со стороны природоохранных органов. В результате экологическая ситуация в регионах, как правило, заметно ухудшается.

Спад производства сопровождается также снижением располагаемых финансовых ресурсов у производителей, что вынуждает компании искать дополнительные источники из числа внутренних средств, а это чаще всего проявляется в свертывании природоохранной деятельности, поскольку она непосредственно не участвует в основном производственном процессе и предприятия в первую очередь пытаются экономить на экологических затратах, что влечет отключение природоохранного оборудования, экономию на электроэнергии, дорогостоящих реагентах и т. д. Это показал и опыт кризиса 1997–1998-х годов, когда снижение загрязнения окружающей среды было далеко не адекватно падению производства, а в ряде случаев наблюдалось и заметное ухудшение экологической ситуации.

В кризис сокращение затрат на цели охраны окружающей среды характерно не только для производственного уровня, но и для всех уровней территориального управления – от федерального до местного, что приводит к частичному или полному свертыванию природоохранных программ.

Наряду с этим кризис порождает и определенные возможности для решения экологических проблем [6, 7, 8]. Прежде всего, увеличивается участие государства в экономике, тем самым появляется возможность для радикальных структурно-технологических преобразований, перехода от сырьевой экономики к инновационной экологически устойчивой экономике.

Сокращение финансовых возможностей на федеральном уровне может вынудить власти пересмотреть энергетическую стратегию страны и отказаться от дорогостоящих и экологически опасных проектов по строительству новых (не редко весьма сомнительных с точки зрения их экономического и экологического обоснования, и не прошедших в большинстве случаев

государственную экологическую экспертизу) гидро- и атомных электростанций, а также от реализации многих других крупных природоохраняющих проектов.

Структурные преобразования экономики требуют значительных инвестиций и времени на их осуществление. Действия же российского Правительства по спасению крупных энергетических и металлургических компаний не только свидетельствуют о закреплении сырьевого характера экономики, но и приводят к дефициту финансовых средств для инвестирования в модернизацию и диверсификацию производства. В результате, вместо формирования и развития высокотехнологичных отраслей и, как следствие, сокращения масштабов загрязнения окружающей среды и нерационального использования природных ресурсов, мы будем иметь обратный эффект.

Последствия экономического кризиса в России, особенно в Сибири, скажутся на экологической ситуации быстрее и сильнее, если будет упущена возможность существенной модернизации производства, в результате которой за счет новых технологий промышленность может стать на новые «экологические» рельсы. Однако нельзя не учитывать и того, что в условиях современного кризиса российские компании в поисках дополнительных финансовых источников идут по пути не поиска наилучших технических решений, а экономии на затратах, и прежде всего на охрану окружающей среды. Поэтому представляется, что призыв руководства страны к российским компаниям использовать сложившуюся ситуацию для модернизации производства (в том числе и экологической) вряд ли будет ими услышан и после выхода из кризиса следует ожидать заметного усиления антропогенного давления на окружающую среду.

С учетом сказанного в условиях современного финансово-экономического кризиса проблематично ожидать коренного изменения отношения к окружающей среде к лучшему. Важно также учитывать, что экологические проблемы требуют, как правило, долгосрочных решений, внимание к которым в условиях кризиса сокращается.

Важным аспектом финансового обеспечения природоохраняющих мероприятий в условиях кризиса (и не только) является то, что дефицит средств для основной производственной деятельности отодвигает в сторону все остальное, в первую очередь, охрану окружающей среды. В то же время, природоохраняющие мероприятия, будучи долгосрочными, требуют и долгосрочных инвестиций при довольно значительном инвестиционном лаге, когда окупаемость затрат не только требует длительных периодов, но и может быть не достигнута вообще (например, при существующих критериях эффективности инвестиций, игнорирующих, как правило, экономический ущерб от загрязнения окружающей среды).

В сложившихся в России условиях функционирования финансовой системы, когда одной из наиболее острых проблем финансирования является проблема отсутствия так называемых «длинных» денег (т. е. средств,

выделяемых банками на срок больше одного года), природоохранная сфера остается за пределами первоочередных интересов. Одним из путей решения данной проблемы может быть использование таких новых механизмов финансирования, как коллективные инвесторы (паевые инвестиционные фонды), а также синдицирование и облигационные займы [9]. Преимуществами названных источников финансирования являются, во-первых, их дешевизна по сравнению с коммерческими кредитами и, во-вторых, их большая привлекательность для инвесторов за счет использования новых технологий, эффекта участия, открытости, оперирования международными системами отчетности, улучшения качества продукции и услуг и обеспечения экологической безопасности функционирования производства.

В целом сложившееся в России финансирование природоохранной сферы (в том числе, бюджетное) не обеспечивает в достаточной мере экономический механизм соблюдения права граждан на благоприятную окружающую среду. Вместе с тем, экологические цели только тогда действительно могут стать приоритетными и результативными, когда на их достижение будут выделяться и приоритетные средства.

Литература

1. 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.
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.ogbus.ru/authors/Rodionova/Vasilenko_2.pdf.

Статья поступила в редакцию 18 февраля 2014 г.



Рынок финансово-банковских услуг

Ирина ГРИНЮК

**ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ**

Резюме

Проведен анализ основных источников привлечения дополнительных средств, рисков и обязательств, связанных с ними, с учетом требований действующего законодательства Украины. Сделаны выводы о целесообразности того или иного источника финансирования.

Ключевые слова

Дебиторы, кредиторы, задолженность, финансирование.

Классификация по JEL: M2, 29.

© Ирина Гринюк, 2014.

Гринюк Ирина, Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа, Украина.

Введение

В процессе деятельности многие предприятия сталкиваются с проблемой непогашения дебиторами своих обязательств. В результате у предприятий возникает недостаточное количество оборотных средств для продолжения нормальной хозяйственной деятельности, и они вынуждены искать дополнительные методы их привлечения.

Проблемы развития теории и практики анализа и управления оборотными средствами исследованы в трудах многих экономистов. Значительный вклад в решение этих проблем внесли отечественные исследователи: Ефимова Ф. Ф., Голов С. Ф., Орлова В. К., Рылеев С. В., Сурнина А. С., Шелудько В. М. и др.

Цель исследования заключается в обосновании источников формирования оборотных средств и разработке практических рекомендаций по выбору лучшего из них с последующим совершенствованием управления этими средствами с целью улучшения финансового состояния предприятия.

Изложение основного материала

Проводя анализ источников финансирования, нужно заметить, что весь заемный капитал является платным. Несмотря на то что собственные источники финансирования считаются бесплатными, это не всегда так. Взносы от учредителей сопровождаются выплатой дивидендов, суммы которых порой превышают размеры процентов по кредитам, предлагаемым банками.

Рассмотрим основные виды источников финансирования на основе формы 1 «Баланс (Отчет о финансовом состоянии)» [6].

Обеспечение выплат персоналу и другие обеспечения. Каждое предприятие создает резерв для обеспечения будущих расходов и платежей своим работникам, чтобы снизить отток средств с основного счета в момент возникновения соответствующего обеспечения, однако при отсутствии ситуаций, под которые созданы эти обеспечения, предприятие может использовать эти средства на другие цели. Эти средства являются бесплатными источниками финансирования, поскольку они принадлежат непосредственно предприятию.

Целевое финансирование. Средства целевого финансирования и целевых поступлений могут поступать как субсидии, ассигнования из бюджета и внебюджетных фондов, целевые взносы физических и юридических лиц и т. п. Такие поступления, как правило, являются нерегулярными. Однако они имеют целевой характер, в результате чего предприятие использует на соответствующие потребности эти средства, а средства на основном счету остаются для погашения других обязательств.

Долгосрочные и краткосрочные кредиты банков. Кредит, как правило, предоставляется субъектам кредитования всех форм собственности во временное пользование на условиях, предусмотренных кредитным договором. Основными из этих условий являются: обеспеченность, возвратность, срочность, платность и целевая направленность. Общая практика кредитования определяет обязательную платность полученных средств за счет начисления процентов как вознаграждения кредитору.

Прочие долгосрочные финансовые обязательства. Обязательства по привлечению заемных средств (кроме кредитов банков), предназначены для учета расчетов с другими лицами по выпущенным и оплаченным собственным облигациям сроком погашения более двенадцати месяцев с даты баланса.

Прочие долгосрочные обязательства. К ним, как правило, относят расчеты с арендодателями за необоротные активы, переданные на условиях долгосрочной аренды, а также за оборотные материальные активы, средства и ценные бумаги, полученные по договору аренды целостного имущественного комплекса, расчеты с другими кредиторами и по другим операциям, чаще отсроченная в соответствии с законодательством задолженность по налогам, сборам (обязательным платежам), финансовая помощь на возвратной основе и т. д. Такие обязательства предоставляются на платной основе. Обязательства по аренде оплачиваются регулярно в постоянной сумме в сроки, соответствующие условиям договора. Менеджер предприятия должен провести анализ и учесть все экономические выгоды и потери в результате решения о взятии имущества в аренду. Сумма арендных платежей за весь период может значительно превышать стоимость такого актива, соответственно, экономически целесообразнее было бы приобрести данный актив. Если по договору аренды получаемы денежные средства, размер арендных платежей необходимо сравнивать с будущей стоимостью денег, полученных по договору кредита в финансовых учреждениях.

Что касается отсроченных налогов, сборов, финансовой помощи на возвратной основе, то эти суммы уплачиваются в бюджет однократно в постоянной сумме. Эти средства возвращаются без дополнительных надбавок, следовательно, предприятию целесообразнее их привлекать. Однако процедура отсрочки налогов осуществляется в соответствии с Порядком рассрочки (отсрочки) денежных обязательств (налогового долга) налогопла-

тельщиков. Она требует немалых усилий, поэтому это не всегда уместно [7].

Выданные векселя. Выдача векселей за материальные ценности, выполненные работы, полученные услуги и по другим операциям является хорошим способом на время оттянуть выплату по обязательствам перед поставщиками с целью сохранения суммы денежных средств на текущем счету в течение определенного срока. Вексель по своей природе является платным. Процентный вексель гарантирует уплату определенного процента за отсрочку платежа, стоимость беспроцентного векселя обычно превышает первоначальную стоимость задолженности.

Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги является оптимальным источником финансирования. За оплату в течение нормального срока (1 года, если в договоре не указано иное) покупатель не несет дополнительных финансовых обязательств. Однако необходимо помнить, что неуплата по счетам кредиторов приводит к росту дебиторской задолженности и оттоку средств у кредитора. Если неуплата будет регулярно откладываться по нескольким покупателям, предприятию-поставщику это грозит неплатежеспособностью.

Текущие обязательства относительно расчетов по полученным авансам – тоже очень хороший способ привлечения дополнительных средств. При правильной организации работы с покупателями и договоренности о предварительной оплате при непродолжительном производственном процессе, поставщик может для производственного процесса использовать непосредственно средства покупателя. Если все предприятия соглашаются оплачивать средства задолго до получения товаров, то для поставщика это гарантирует отсутствие просроченной дебиторской задолженности.

Текущие обязательства перед бюджетом, внебюджетными платежами и относительно расчетов по страхованию – самые негативные виды обязательств. Любая задолженность по уплате налогов, сборов и других платежей является платной, причем каждый раз сумма платы растет. Просрочка уплаты сумм в бюджет сопровождается начислением штрафов и пени. Именно поэтому основной рекомендацией по управлению обязательствами перед бюджетом является постоянный контроль за начислением и сроками уплаты сумм в бюджет.

Текущие обязательства по оплате труда. Предприятие может задерживать выплаты по заработной плате с ее последующим депонированием, если не будет других обязательств, требующих срочного погашения денежными средствами, сумма которых на счету ограничена, и дополнительных источников финансирования нет. Но не следует забывать, что заработная плата – основной мотив для выполнения работниками их профессиональных обязанностей, и ее невыплата может вызвать простой или полное прекращение производства. Именно поэтому, согласно ЗУ «Об оплате труда»,

оплата труда работников предприятия осуществляется в первоочередном порядке, не реже двух раз в месяц [3].

Обязательства по расчетам с участниками и учредителями предприятия, связанные с распределением собственного капитала (дивиденды, возврат долей и т. п.), можно рассматривать с двух позиций. С одной стороны, участники должны полностью рассчитаться с предприятием по взносам в уставный капитал. С другой – предприятие обязано платить участникам дивиденды. Предельный срок выплаты дивидендов на уровне закона предусмотрен только для акционерных обществ. Акционерное общество выплачивает дивиденды исключительно денежными средствами. Что касается других хозяйственных обществ, например, обществ с ограниченной ответственностью, то они могут определить предельный срок выплаты дивидендов в уставе или путем принятия решения общим собранием. После принятия решения общим собранием бухгалтерия осуществляет выплату дивидендов в размере, порядке и в сроки, определенные этим собранием [1].

При неплатежеспособности обществ целесообразно привлечь средства от учредителей, считая, что это будет выгоднее получения банковского кредита.

Привлечь средства от учредителей можно несколькими способами. Одним из них является получение средств от учредителя в качестве возвратной финансовой помощи. Согласно подпункту 14.1.257 статьи 14 Налогового кодекса Украины (далее НКУ) [5], возвратная финансовая помощь – это сумма средств, которая поступила налогоплательщику в пользование по договору, не предусматривает начисление процентов или предоставление других видов компенсаций в виде платы за пользование такими средствами, и является обязательной к возврату. Если возвратная помощь, полученная от учредителя предприятия, возвращается ему не позднее 365 календарных дней со дня ее получения, сумма такой помощи не включается в доход, в соответствии с пунктом 135.5.5 статьи 135 НКУ, если получатель такой помощи является плательщиком налога на прибыль или единого налога согласно части 3 пункта 292.11 НКУ, если получателем возвратной финансовой помощи является лицо, находящееся на упрощенной системе налогообложения. Операции по получению возвратной финансовой помощи не подпадают под определение операций по поставке товаров, работ, услуг, поэтому, соответственно, НДС на такие операции не начисляется. Следовательно, такой метод привлечения средств не сопровождается дополнительными обязательствами и платежами. Он целесообразен, если средства предприятию нужны на краткосрочный период для немедленного погашения определенных обязательств и существует уверенность в получении денежных средств в ближайшем будущем от дебиторов. Такая задолженность на предприятии учитывается в составе прочей кредиторской задолженности.

Если помощь не возвращается учредителю в течение 365 дней, на нее распространяется общий порядок, как на помощь, полученную от неплательщика или плательщика налога на прибыль (в зависимости от статуса учредителя). Такая помощь на предприятии учитывается как долгосрочный кредит.

С 01.01.2014 г. ставка налога на прибыль для предприятий на общей системе налогообложения составляет 18 %. Эта ставка значительно ниже, чем ставки по кредитам, которые предлагает рынок финансовых услуг. Возможен вариант, когда банк, обслуживающий предприятие, может предоставить кредит по ставке, ниже рыночной. Проценты, уплаченные по кредиту, могут быть меньше величины налога на прибыль, который должно уплатить предприятие. В случае, когда предприятие не уверено в поступлении средств от дебиторов в ближайшее время, а привлечение средств требуется на долгосрочный период, нецелесообразно оформлять кредит в банке, поскольку данные обязательства предприятию погасить трудно, а время выплаты учредителю может быть изменено.

Внесенными основателем средствами может быть увеличен уставный капитал. При этом ни фирме, ни учредителю не придется платить НДС и налог на прибыль. И не важно, является основатель гражданином или организацией. Увеличить уставный капитал не так-то просто. Ведь решение об этом должны принять все участники организации на их общем собрании. Значит, учредители должны согласиться с тем, что доля того, кто делает вклад, вырастет. Следующий шаг: внести изменения в учредительные документы и зарегистрировать их в органах государственного управления. А фирме в виде акционерного общества придется еще и зарегистрировать выпуск дополнительных акций. Все это можно будет сделать только после того, как уставный капитал фирмы будет оплачено полностью [8, 9].

В таком случае управленческому персоналу предприятия нужно во всех существенных аспектах проанализировать такое привлечение средств. Основными моментами, на которые нужно обратить внимание, будут сумма и срок, на который привлекаются средства, условия кредитования. В основном такие средства будут привлекаться на долгосрочный период, в среднем – на 3–5 лет. За этот период ставки начисленных и уплаченных процентов могут существенно превышать сумму тела кредита. Однако привлеченные от основателя средства оплачиваются в виде дивидендов. Взносы учредителей в уставный капитал акционерных обществ сопровождаются дополнительными расходами на созыв собрания акционеров и юридические услуги, связанные с изменением устава общества и других учредительных и распорядительных документов, дополнительный выпуск акций. Также внесение значительной суммы средств одним из учредителей может обеспечить ему контрольный пакет акций – 50 % + 1 акция. Учитывая то, что распределению и выплате подлежит прибыль общества, определяемая исходя из размеров дохода, который может так и не быть оплачен денежными средства-

ми, а остаться в составе оборотных активов в виде дебиторской задолженности, выплата дивидендов по этим акциям может составлять существенный отток денежных средств из общества, который и был причиной дополнительного привлечения, так как ст. 30 ЗУ «Об акционерных обществах» [2] устанавливает предельные сроки выплаты дивидендов. Так как каждое общество имеет целью продолжение нормальной производственной деятельности, сопровождающейся плодотворным сотрудничеством с контрагентами и их своевременным погашением своих обязательств, в перспективе планируется увеличение денежных средств общества в счет оплаты за реализованную продукцию, товары, услуги. Обязательства перед банком закончатся в период, определенный условиями кредитного договора, и без дальнейшего влияния на хозяйственную деятельность общества. Взносы от учредителя сопровождались дополнительными затратами при получении и получат дальнейшее влияние на хозяйственную деятельность общества при любых условиях в будущем, поскольку выплата дивидендов будет осуществляться до момента выхода из состава акционеров лица, осуществившего этот вклад, или ликвидации общества. Удаление доли сопровождается дополнительными расходами денежных средств на изменения в учредительных и распорядительных документах. Возвращение доли учредителям может осуществляться только с согласия акционеров, но так как владелец контрольного пакета акций не будет заинтересован в уменьшении собственного дохода, изъять эти средства будет достаточно тяжело.

Увеличение уставного капитала для развития предприятия, которое в будущем будет сопровождаться выплатой значительных дивидендов, значительно поднимет имидж данного предприятия на рынке и увеличит рентабельность продукции данного предприятия.

Текущие обязательства по внутренним расчетам включают расчеты с дочерними и ассоциированными предприятиями, внутрихозяйственные расчеты с производственными единицами и хозяйствами, выделенными на отдельный баланс, по взаимному отпуску материальных ценностей; реализацию продукции, работ, услуг; передачу расходов управленческой деятельности; выплату заработной платы работникам этих хозяйств; по другим видам расчетов [6]. Получение денежных средств, оборудования, материалов, товаров для личного использования в дочерних предприятиях является бесплатным методом привлечения активов.

Другие текущие обязательства включают:

- расчеты с подотчетными лицами – суммы, которые предприятие задолжало своему работнику за приобретенные им активы, могущие погашаться при наличии средств у предприятия. Такие суммы, как правило, незначительны и не являются существенным источником финансирования;

- налоговые обязательства – суммы налога на добавленную стоимость, определенную, исходя из суммы полученных авансов (предварительной оплаты) за готовую продукцию, товары, другие материальные ценности и нематериальные активы, работы, услуги, подлежащие отгрузке (выполнению);
- налоговый кредит – суммы налога на добавленную стоимость, на которую предприятие приобрело право уменьшить налоговое обязательство. При взаимозачете задолженности сумма налогового кредита и налогового обязательства списывается на аналитический счет по учету налога на добавленную стоимость. Как уже говорилось выше, сумма налогов должна быть уплачена вовремя, чтобы не возникало дополнительных расходов денежных средств;
- расчеты по начисленным процентам – начисленные проценты за использование денежных средств или товаров (работ, услуг), полученных в кредит; имущества, полученного в пользование (арендные, лизинговые операции и т. д.) [6]. Такой вид обязательств не является источником финансирования, а вызывает только отток денег, поскольку это плата за пользование чужим имуществом;
- расчеты с другими кредиторами – расчеты с разными организациями по операциям некоммерческого характера, в частности обязательства, возникшие в результате строительства жилья и садовых домов, пошив фирменной одежды, создание основных средств для совместной деятельности и т. д. Размер таких обязательств зависит от величины предприятия, вида его деятельности и общеэкономических факторов [4].

Дебиторская задолженность по товарно-материальным запасам является активом и не приносит прибыли. Однако наличие определенного объема дебиторской задолженности является необходимым результатом хозяйственной деятельности предприятия, а оптимизация ее объема – одной из важнейших задач, которые должен решать финансовый менеджер в процессе управления оборотным капиталом.

Если предприятие функционирует в условиях переходной экономики, значительные и стабильные объемы дебиторской и кредиторской задолженности, как правило, свидетельствуют о низком уровне финансовой дисциплины в расчетах между предприятиями. Дебиторская задолженность в этом случае является одним из видов иммобилизованных активов, средствами, временно изъятыми из оборота, а кредиторская – средствами, временно привлеченными в безвозмездное пользование. Дебиторская и кредиторская задолженности обесцениваются в условиях инфляции, поэтому це-

лесообразно уменьшение дебиторской и увеличение кредиторской задолженности в определенных пределах [10].

Выводы

После анализа возможных методов привлечения оборотных средств предприятиями, основной рекомендацией для управленческого персонала будет постоянный, непрерывный, тщательный и объективный надзор за формированием и использованием оборотных средств предприятия. При необходимости дополнительного привлечения следует тщательно просчитывать все выгоды и потери от принятия такого решения в долгосрочном периоде, поскольку это может иметь негативное влияние на будущее предприятия.

Однако привлечение средств от учредителей или других собственных источников финансирования всегда выгоднее, нежели привлечение средств посторонних лиц.

Литература

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 доступа: <http://forum.buhgalter.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. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economist.net.ua/node/174>.

Статья поступила в редакцию 22 марта 2014 г.



Регионализация

Анджей РАШКОВСКИ

**ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ
В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ**

Резюме

Обсуждаются проблемы, связанные с территориальным маркетингом в процессе создания и укрепления территориальной идентичности. Территориальная идентичность, усиленная деятельностью в рамках территориального маркетинга, составляет самую важную составляющую процесса развития современных территориальных единиц и осуществляется через эмоциональные связи данной общины с местом ее пребывания.

Суть данной работы состоит в презентации отдельных элементов, которые представляют собой сферы территориального маркетинга и могут служить причиной положительного влияния на укрепление региональной идентичности. Каждую из этих сфер дополняет перечень потенциальных выгод в данном конкретном контексте. Сюда входят такие факторы, как бренд (качество) и имидж места, эффективное стимулирование процесса, поддержка предпринимательства, организация мер, региональное (местное) производство, корпоративная идентичность территориальных единиц, международное сотрудничество, креативность органов самоуправления или гибкость системы управления.

© Анджей Рашковски, 2014.

Рашковски Анджей, Ph. D., доцент, Вроцлавский экономический университет, Польша.

Ключевые слова

Территориальная идентичность, территориальный маркетинг, территориальная единица, социально-экономическое развитие, факторы конкурентоспособности.

Классификация по JEL: M31.

1. Введение

Во время усиления национальной и международной конкуренции между административно-территориальными единицами все большее значение приобретают методы и концепции последних, в результате чего возрастает их конкурентоспособность и улучшается социально-экономическое развитие. С этой точки зрения, возрастает значение территориального маркетинга как средства реагирования на удовлетворение нужд и запросов пользователей определенных территорий. Территориальная идентичность, усиленная деятельностью в рамках территориального маркетинга, составляет важнейший элемент процесса, направленного на развитие современных территориальных единиц в результате эмоционального отношения данного сообщества к месту своего обитания.

В рамках анализа маркетинговых процессов можно выделить несколько ключевых компонентов относительно территориальных единиц, являющихся основными для территориального маркетинга и играющих важную роль в контексте укрепления территориальной идентичности [15]. Одной из них является разработка и выбор комплекса соответствующих компонентов, которые объединяют в себе наилучшие качества и услуги, характерные для данной конкретной территориальной общины. Еще одной составляющей является реализация мотивации стимулов для современных и потенциальных клиентов и пользователей территориальных товаров и услуг. Кроме того, ключевое значение для осуществления прогресса любых весомых сфер деятельности, характерных для конкретного места [18], а также обеспечения определенного имиджа и бренда продуктов и услуг, которые будут предложены потенциальным пользователям, будет иметь пол-

ное осознание преимуществ и выгод для создания добавочной стоимости. Естественно, что община, будучи проинформированной о том, какой ценностью обладает определенное предложение для территориальной единицы, будет более предрасположена к повышению уровня своей идентичности.

Здесь следует подчеркнуть, что органы самоуправления являются ведущим, однако не единственным, инициатором деятельности относительно осуществления территориального маркетинга. Бизнес, наука и образование, представители территориальных общин [22], а также НВО [5], другие организации и учреждения могут быть вовлечены в процесс маркетинга ради развития данной территории. Участие игроков, представляющих широкий спектр территориальных образований в местном развитии благодаря реализации определенных проектов, в значительной степени зависит от творческих инициатив, а также от видения последовательного и привлекательного развития, которое стимулируют органы самоуправления [24]. Это важно в том смысле, что общины часто идентифицируют себя с территориями, поскольку учреждения, экономические системы, к которым они принадлежат, или предметы развития влияют на них.

Целью данного исследования являются попытки выделить отдельные сферы и компоненты территориального маркетинга, имеющие решающее значение в контексте процессов создания и укрепления территориальной идентичности.

2. Теоретические аспекты территориального маркетинга и территориальной идентичности

Попытка дать определение концепции территориальной идентичности должна начинаться с характеристики территориальной общины как таковой. Это может восприниматься как группа лиц, связанных с данной территорией в системе отношений (подтвержденных разными учреждениями), которые имеют определенные общие характеристики и отличаются от других общин по принципу непохожести. В этом случае принцип отличия касается того, что данная социальная группа некоторыми своими качествами отличается от других. Поэтому члены территориальной общины имеют ощущение обмена основными ценностями, отношениями и связями с определенной территорией, а также свою самобытность, отличную от других общин. Территориальная община, в отличие от нетерриториальной, которая действует на основе общих ценностей и целей, по обыкновению находится в пределах установленных административных границ.

Общественная наука дает ряд определений территориальной идентичности, которые часто характеризуются определенной дивергенцией. В упрощенном варианте это можно назвать чувством идентичности с определенной частью местности, и это воспринимается как часть самих себя. Также подчеркивается, что эмоциональная связь с определенным местом, окружающим ландшафтом, местной общиной, материальными и духовными продуктами культуры [6] и, в широком смысле, культурным наследием [1, 19] представляют собой значительные детерминанты территориальной идентичности. Такой подход имеет большое значение в контексте маркетинга территорий, где часто речь идет об эмоциональной сфере человеческого существования.

Обитание или пребывание в определенной местности связано с целым спектром эмоций или впечатлений, а следовательно, все-таки влияет на наше восприятие реальности. В зависимости от величины положительного опыта возникает наша склонность и чувство относительно определенной местности и, в долгосрочной перспективе, происходит наша с ней идентификация [10].

Следующим вопросом, который требует объяснения, является пространственный аспект территориальной идентичности, который можно проанализировать с точки зрения разных географических или административных делений. Для данного исследования обсуждаемые вопросы касаются главным образом идентичности на местном уровне (города, коммуны), субрегиональном (района) и региональном (воеводства). Идентичность, связанная с индивидуальным домохозяйством, городским кварталом, или идентичность национального, европейского и глобального масштаба требует абсолютно иных научных подходов. Следует также заметить, что в современном мире конкретные измерения относительно территориальной идентичности пронизывают друг друга и создают своеобразную сеть образов относительно того, как человек воспринимает свою индивидуальную принадлежность и отличия.

Территориальный маркетинг, в аспекте создания конкурентных преимуществ, можно воспринимать как интегрированный набор инструментов или видов деятельности, которые обеспечивают более высокую конкурентоспособность определенной территории относительно других территориальных единиц. Однако, исходя из другой перспективы, под территориальным маркетингом понимают такую «организацию» определенной местности, которая удовлетворяет ожидание его целевых рынков. В этом случае успех в значительной мере определяется степенью удовлетворенности территориальной общины и оказывает косвенное влияние на уровень идентичности этой общины [16, 20].

Факторы, имеющие решающее влияние на конкурентоспособность данной территории, можно большей частью поделить на мягкие и жесткие.

Следует отметить, что роль мягких факторов, с точки зрения региональной или территориальной конкурентоспособности (см. табл. 1), продолжает возрастать. Мягкие факторы имеют особое значение, когда речь идет о мерах в рамках маркетинга территорий.

Таблица 1

Отдельные факторы региональной и территориальной конкурентоспособности территориального маркетинга

Жесткие факторы	Мягкие факторы
экономическая стабильность	качество жизни
производственная мощность	культура и образование
затратность ведения бизнеса	профессиональные компетенции (в т. ч. международные)
бизнес-среда	развитие рыночных ниш
техническая инфраструктура с особым акцентом на коммуникационной	гибкость и динамизм в действии
социальная инфраструктура	управленческий профессионализм
структура частной собственности	качество человеческого ресурса
благоприятное географическое положение	профессионализм работы на рынке
система инвестиционного стимулирования	предпринимательство, присущее общине
управление и обеспечение региона	креативность в решении проблем
наличие современных технологий	уровень территориальной идентичности

Источник: разработки автора на основе [14].

В контексте маркетинга территорий к главным факторам конкурентоспособности можно отнести такие, как:

- социально-экономическая среда, которой демонстрирует высокую эффективность в решении проблем развития административно-территориальной единицы;
- функционирование предприятий или организаций, которые характеризуются выше среднего уровнем воплощения инновационных

решений, а также развития инноваций в процессе их функционирования;

- пространственное наличие территориальной единицы;
- качество жизни общины с особым акцентом на области социальной инфраструктуры;
- усиленная деятельность относительно стабилизации и улучшения неблагоприятных демографических процессов;
- высокое качество государственных услуг;
- состояние естественной среды, потенциал природных ресурсов;
- проинновационные и современные методы территориального управления органами самоуправления;
- основные экономические субъекты, которые инвестируют территориальную единицу в контексте привлечения большего количества инвесторов и представляют форму инвестиционных рекомендаций.

Территориальный маркетинг также можно воспринимать как комплексный диапазон действий, направленных на привлечение инвесторов, туристов, новых поселенцев к определенному региону, а также создание благоприятного внешнего имиджа с целью улучшения качества стандартов жизни местной общины [4]. Другой подход к территориальному маркетингу представляет собой совокупность методов и мер, которые применяют местные и региональные организации и общины в процессе планирования проектов местного развития и которые охватывают экономические, городские, социальные, культурные и туристические секторы, а также ориентированы на идентичность.

Еще одно определение указывает на прямую связь между территориальным маркетингом и территориальной идентичностью [9]. Согласно этому определению, территориальный маркетинг относится к процессу определения стоимости бренду местности на основе территориальной (местной, региональной) идентичности. Иными словами, этот подход признает брендинг местности как производную идентичности и благоприятного внутреннего и внешнего имиджа.

3. Компоненты территориального маркетинга, влияющие на создание территориальной идентичности

Подход к роли и значению территориального маркетинга административно-территориальных единиц в социально-экономическом развитии стимулировался согласно появлению новых компонентов и областей, которые демонстрируют свое положительное влияние. Благодаря своему широкому спектру влияния, территориальный маркетинг играет важную роль для формирования и укрепления территориальной идентичности. В нижеприведенной таблице представлены примеры положительного влияния территориального маркетинга, который рассматривается в данном контексте. Этот перечень, безусловно, не является окончательным. Он будет расширенным, поскольку меняются обстоятельства деятельности современных территориальных единиц.

Большинство представленных компонентов и сфер в значительной степени зависит от того, как их будут использовать органы самоуправления. Деятельность, осуществляемая за счет власти, должны поддерживать секторы бизнеса, науки, образования и общественных организаций. Такая конфигурация дает возможность относительно эффективнее и действеннее использовать потенциал территориального маркетинга в процессе укрепления территориальной идентичности.

Одной из наиболее привлекательных сфер создания территориальной идентичности является роль региональных (местных) товаров (речь идет о продуктах или услуги, которые будут идентифицироваться жителями данной местности). Такие продукты производятся и услуги предоставляются не в массовом масштабе, а в результате экологически чистых процессов, а также при условии использования имеющегося местного сырья. Местные (региональные) продукты могут стать характерным фактором данной местности благодаря их специфической и уникальной природе [3]. Принимая во внимание взаимосвязь продукции и конкретной местности, легче активизировать деятельность предпринимательских ресурсов местной общины, укреплять межличностные связи и чувство идентичности с местожительством. Рост популярности местных продуктов также связан с тем, что потенциальные клиенты, пытаясь оставить общедоступный рынок, предлагают коммерциализацию и унификацию, поиск высокого качества, уникальных продуктов и услуг.

Таблица 2

**Отдельные сферы положительного влияния
территориального маркетинга на территориальную идентичность**

Сфера (компонент) территориального маркетинга	Потенциальные выгоды от создания и усиления территориальной идентичности
<p>Определение категории и имиджа местности</p>	<ul style="list-style-type: none"> • чувство гордости и престижа обитания на данной территории; • лучшее восприятие данной территории, по сравнению с другими как в стране, так и за ее пределами; • ментальная идентификация территории как элитно-признанной; • чувство принадлежности к особой общине; • возможность занять особое место на фоне других; • меньшая склонность населения к миграции; • обитание на данной территории как проявление социального статуса; • сокращение отрицательной информации о данной территории в близкой и дальней средах; • высший уровень удовлетворения жизнью, исходя из финансовой ситуации и внутренней самооценки.
<p>Эффективное стимулирование процесса</p>	<ul style="list-style-type: none"> • более частое привлечение территориальной общины к стимулированию процесса; • восприятие привлекательности собственного региона через благоприятные условия; • усиленный интерес к промоциональной деятельности территориальной общины; • создание положительного восприятия определенной территории у территориальной общины; • восприятие города как привлекательного места для проведения свободного времени.
<p>Стимулирование предпринимательства</p>	<ul style="list-style-type: none"> • постепенное улучшение экономической ситуации, которое ощущают на себе как местные, так и региональные предприниматели и работники; • более высокий уровень доверия к органам самоуправления и местного бизнеса; • создание благоприятного климата для развития предпринимательства и предпринимательских отношений.

Сфера (компонент) территориального маркетинга	Потенциальные выгоды от создания и усиления территориальной идентичности
<p>Организация мероприятий</p>	<ul style="list-style-type: none"> • потенциальная возможность для укрепления межличностных связей; • привлекательный образ для проведения свободного времени территориальной общины; • формирование социальной осведомленности относительно главных событий культуры, искусства, истории, памятников прошлого, природы, региональной продукции, образования, экологии и т. п.
<p>Региональная (местная) продукция</p>	<ul style="list-style-type: none"> • продукция, изготовленная из имеющегося местного и регионального сырья, местных ресурсов, четко указывающая на связь с данной местностью; • осведомленность по поводу потенциальных и уникальных ресурсов, характеризующих определенную территорию; • продукция может стать флагманом данной местности и постоянно находиться в распоряжении местной общины.
<p>Корпоративная идентичность территориальных единиц</p>	<ul style="list-style-type: none"> • реализация элементов корпоративной идентичности (система визуальной идентификации, система отношений, коммуникационная система) подтверждает профессиональный подход к территориальной идентичности; • когерентная демонстрация усиления конкурентных преимуществ данной территории над другими; • создание объединяющих элементов для идентификации территориальной общины; • логическое и последовательное расположение всех символов и установок данной территории с целью ее четкой идентификации на рынке.
<p>Международное сотрудничество</p>	<ul style="list-style-type: none"> • заимствование и внедрение передового заимствования и внедрение передового мирового опыта в практике региональной и местной среды; • возможности участия представителей территориальной общины в международных проектах; • использование взаимной выгоды от культурного наследия; • повышение квалификации территориальных человеческих ресурсов.

Сфера (компонент) территориального маркетинга	Потенциальные выгоды от создания и усиления территориальной идентичности
Творчество органов самоуправления	<ul style="list-style-type: none"> • более высокое доверие к местной власти; • способность находить решение проблем до их возникновения в случае необходимости или желание территориальной общины; • умение стимулировать местную общину с целью наилучшего использования присущих ей возможностей; • хороший пример и повышения уровня социального творчества; • поиск, поощрение и использование потенциала творческих личностей; • повышение лояльности к территориальной общине; • достижение консенсуса территориальной общины при решении ключевых вопросов развития.
Системы гибкого управления	<ul style="list-style-type: none"> • быстрое реагирование на запросы территориальной общины; • улучшение качества предоставляемых услуг; • более легкая реализация задач, которые имеют худшее социальное признание; • содействие реализации стратегии развития в интересах территориальной общины; • более высокий уровень профессионализма управления; • расширение сотрудничества с другими территориальными единицами и с представителями других местных общин; • регулирование систем управления (в государственном и частном секторе) согласно требованиям современного соперничества путем внедрения ориентированных на развитие факторов.

Источник: разработка автора на основе [2, 8, 13, 17, 21, 23].

Организация мер, тесно связанных с данной территорией, может привести к высшему уровню территориальной идентичности и повысить интерес к ней со стороны туристов, местной общины, государственных учреждений и предприятий, а впоследствии – и потенциальных спонсоров. Стимулирование предпринимательства может повлиять на лучшее восприятие условий ведения бизнеса. В этом случае потенциальные выгоды для территориальной единицы очень значительные. Вместе с инновациями поступают новые инвестиции,

увеличиваются региональные ресурсы знаний, реализовываются современные управленческие структуры, открываются новые рабочие места, проводится обучение, по обыкновению повышаются доходы местной власти, появляются новые продукты, создаются новые рынки. В данное время местности, которые имеют мощные экономические позиции и которых считают предприимчивыми, обеспечивают процесс укрепления территориальной идентичности.

Что касается творчества органов самоуправления, то здесь следует указать, что творческие личности являются особенно желательными и нужными, поскольку они могут сделать значительный вклад в процессы развития территориальных общин, кои должны использовать свой творческий потенциал благодаря роли, которую они играют в решении человеческих проблем, создавая новую политику развития, стимулируя экономические процессы, укрепляя территориальную идентичность и социальную терпимость, а также создавая и внедряя инновационные решения в экономическую и социальную сферы [7, 11].

4. Заключительные замечания

Исходя из изложенного выше, можно предположить, что территориальный маркетинг играет важную роль в процессе создания и укрепления территориальной идентичности. Как компоненты, так и меры, которые охватывают широкое понимание маркетинга территорий, а именно: бренд и имидж территориальной единицы, процесс промоций, организация мер, международное сотрудничество, укрепление предпринимательства, творчество – все это, безусловно, влияет на создание территориальной идентичности. Община, которая проживает на определенной территории и характеризуется высоким уровнем является, является более активной, предприимчивой, она принимает участие в решении проблем развития, возникающих в данной местности, и сотрудничает с представителями органов самоуправления. Территориальная идентичность, которая стимулируется ориентированной на территориальный маркетинг деятельностью, может стать для территориальных единиц естественным источником победы их конкурентных преимуществ.

Каждая местность характеризуется определенным уровнем территориальной идентичности. Именно территориальному маркетингу принадлежит особая роль в укреплении такой идентичности, в повышении его уровня и осуществлении творческой деятельности в сферах, способных решить эти задачи. Укрепление идентичности территориальной общины является продолжительным процессом, который должен осуществляться в согласованном порядке, а также благодаря комплексному использованию полного набора компонентов территориального маркетинга. Этот процесс должен стать частью общей концепции развития территориальных единиц.

Литература

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.

Регионализация

Ольга ЖАБИНЕЦ

**РЕАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ
КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ
ПРИ УЧАСТИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ:
СОСТОЯНИЕ, ОПЫТ, ПЕРСПЕКТИВЫ****Резюме**

Проанализированы перспективные направления реализации в Украине кластерных инициатив при участии страховых компаний. Осуществлен ретроспективный анализ создания и функционирования кластеров в УССР, Украине и за границей (в государствах ЕС и США). Обозначены перспективы и предпосылки создания в нашем государстве страховых и финансово-страховых кластеров.

Ключевые слова

Кластеры, страховые и финансово-страховые кластеры, глобализация финансового рынка.

© Ольга Жабинец, 2014.

Жабинец Ольга, канд. экон. наук, доцент, Львовский национальный университет им. Ивана Франко, Украина.

Классификация по JEL: G22.

Постановка проблемы. Глобализация мирового страхового пространства, ее ощутимое влияние на национальный страховой рынок, усиление конкуренции в финансовом секторе требуют от отечественных страховых компаний поиска и использования эффективных форм повышения своей конкурентоспособности. Признанная мировой практикой кластерная форма сотрудничества способна обеспечить создание конкурентных преимуществ на основе партнерства, способствует привлечению и реализации бизнес-идей, повышению производительности труда, развитию инноваций и т. д.

Диапазон форм и видов кластерных структур достаточно широк и создает значительные сложности при формировании кластеров, особенно в сфере финансов. Тем не менее, кластеры признаны одной из наиболее эффективных производственных систем эпохи глобализации и экономики знаний (Knowledge Economy), поскольку сориентированы на приоритетность их развития.

Анализ последних исследований и публикаций и выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Значительный вклад в развитие кластерной теории осуществили такие зарубежные ученые, как Энрайт М., Портер М., Розенфельд С., Фезер Е. и др. Особенности и проблемы кластеризации в финансовой сфере, в т. ч. в страховании, рассматриваются в работах таких отечественных ученых, как Ачкасова С., Внукова Н., Железняк В., Зарична Н. и др. Однако не все вопросы участия отечественных страховых компаний в реализации кластерных инициатив, в т. ч. в отношении создания в Украине страховых и финансово-страховых кластеров, основательно исследованы, что и определило цель данной статьи.

Цель научной статьи. Целью статьи является анализ перспектив реализации в Украине кластерных инициатив при участии страховых компаний и определение предпосылок создания страховых и финансово-страховых кластеров.

Изложение основного материала. С английского языка термин «cluster» переводится как «пучок», «гроздь», «группа», а основоположником классической теории кластеров признан профессор Гарвардского университета Майкл Портер, давший такое его определение: «Кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимозависимых

компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных конкурирующих областях, однако вместе с тем ведущие общую работу» [1, с. 256]. Цель кластеров – это возможность обеспечить конкурентоспособность предприятий – участников кластеров в долгосрочной перспективе. Успех деятельности кластера заключается в конкуренции, ориентации на лидеров, получении поддержки от лидеров, от государственной власти региона.

Следует отметить, что кластеры для экономики Украины не новое понятие. В 70–80-х годах XX века в Украинской ССР появились производственные объединения, концерны. Именно так назывались в советской экономике кластеры. Разница между кластером и концерном заключалась лишь в способе их образования: в первом случае компании объединялись на договорной основе, во втором – в результате решений соответствующих министерств.

Примером кластера в этот период в УССР можно считать государственный концерн «Электрон», созданный в 1989 году. В состав концерна вошли производственное объединение и предприятия торговли и сервиса. В это время концерн насчитывал 450 торговых представительств на территории всего СССР. В свою очередь, Львовское производственное объединение «Электрон» было образовано в 1970 году на базе Львовского телевизионного завода, который выступал головным предприятием. В состав объединения входило 5 производственных единиц, 10 заводов, расположенных во Львовской и Закарпатской областях, 4 научно-исследовательских учреждения, техникум.

Государственный концерн «Электрон» финансировал ряд социально направленных проектов развития городской инфраструктуры Львова. В частности, содержал собственную футбольную команду «Карпаты», построил стадион «Украина», осуществлял массовое строительство жилья для собственных работников и создание социальной инфраструктуры в микрорайоне Рясное (г. Львов), построил линию водопровода из подземных источников с Гологоры до Львова.

В 1990 году концерн произвел продукции на 1,5 млрд руб., что равнялось 25 % ВВП Львовской области, или 4 % ВВП УССР [2], что свидетельствует о высокой эффективности работы кластера в пределах не только городов, но и области, и страны.

В независимой Украине процесс кластеризации начался в 1997 году в Хмельницкой области. Несмотря на специфику украинских трудностей, неупорядоченность правового поля, отсутствие деловой инфраструктуры при содействии Ассоциации «Подилля Первый», которая объединила в своих рядах ученых, предпринимателей, финансистов и представителей власти, в

период с 1997 г. по 2000 г. удалось сформировать несколько производственных кластеров, в т. ч. швейный, строительный, пищевой, туристический, продовольственный и зеленого сельского туризма, функционирующие до сих пор.

Следует отметить, что с середины 1980-х гг. все страны Европейского Союза начали формировать региональную политику, направленную на повышение конкурентоспособности на национальном и общеевропейском уровнях. В 2007 г. на территории ЕС уже было зарегистрировано 154 региональных кластера. Лидирующие позиции в осуществлении современной кластерной региональной политики в ЕС занимают Будапешт, Варшава и Прага. Выделяют 7 крупнейших кластеров ЕС, которые отличаются уровнем занятости: пищевая промышленность, строительство, транспортировка и логистика, финансовые услуги, гостиничный бизнес и туризм, производство металла и конструкций, оснащение и сервис. В этих семи кластерах занято почти 50 % населения стран ЕС. Количество рабочих мест с каждым годом растет, а географическая близость экономически связанных регионов помогает создать конкурентную экономику, увеличить уровень производительности и инноваций. В Европе кластеры формируются в зависимости от специализации, они могут находиться как внутри страны, так и за ее пределами [3, с. 103].

После получения независимости в Украине были заложены европейские принципы экономического развития, основанные на теории кластеров путем создания еврорегионов. В 1993 году создан первый – Карпатский еврорегион. В его состав входят приграничные регионы пяти стран. Еврорегионы на западных границах Украины стали вектором сотрудничества Украина – ЕС. В апреле 2003 года сформирован первый еврорегион с Россией – Днепр. Сюда, кроме Украины и России, входит еще один участник – Беларусь.

Еврорегионы Украины способствуют развитию трансграничного сотрудничества между соответствующими органами власти государств. Кроме того, в процессе сотрудничества со странами-соседями Украина может воспользоваться опытом развитых стран для совершенствования экономической, политической, экологической и социальной ситуации как во внутренней, так и во внешней деятельности, а также стать инвестиционно привлекательным партнером для стран ЕС.

Деятельность еврорегионов каждый раз совершенствуется, они становятся самостоятельными субъектами глобального конкурентного рынка наряду с государством, ТНК. По состоянию на июль 2012 года в Украине учреждено 10 еврорегионов, что охватывает весь периметр границ Украины [4].

В пределах еврорегионов запланировано развитие кластеров. На сегодня существует единственный проект финансового кластера – в еврорегионе «Слобожанщина». Этот еврорегион образован в ноябре 2003 года в пределах Харьковской области (Украина) и Белгородской области (Россия).

На сегодня сотрудничество в рамках еврорегиона «Слобожанщина» находится на этапе разработки стратегии развития. В нем пока не сформирована четкая институциональная структура, он очень слабо использует свой потенциал и требует наполнения конкретными реализованными проектами для решения неотложных совместных задач.

Еврорегион «Слобожанщина» имеет основание рассматриваться как кластер, его возможным ядром может стать совместный украинско-российский проект строительства на границе аэропорта мирового уровня «Харьков – Белгород». Это создает реальные экономические условия для кластерных инициатив, особенно в сфере финансов. Отличительной особенностью данного кластера является построение его финансовой системы на основе банков, страховых компаний и других участников рынка финансовых услуг.

Несмотря на значительное количество кластерных инициатив, до нынешнего дня в отечественном законодательстве не существует определения понятия «кластер», не представлены его виды, особенности создания и функционирования. Разработанными, но не утвержденными остаются проекты нормативно-правовых актов в отношении формирования основ государственной политики в сфере кластеризации экономики, такие как «Концепция создания кластеров в Украине» (Министерство экономики Украины, 2008 г.), «Национальная стратегия формирования и развития трансграничных кластеров» (Министерство регионального развития и строительства Украины, 2009 г.). Практически единственным действующим сегодня документом в этом направлении является Постановление Президиума НАН Украины от 08.07.2009 г. № 220 «О формировании и функционировании инновационных кластеров в Украине».

Страховые компании как финансовые посредники в реализации кластерных инициатив в Украине могут, на наш взгляд, быть задействованы путем:

- 1) образования собственных отраслевых кластеров (страховых или финансово-страховых кластеров);
- 2) участия в других кластерах (туристических, медицинских, медико-фармацевтических, транспортно-логистических и др.) в качестве вспомогательного компонента;
- 3) страхования рисков участников промышленных и других видов кластеров.

Зародыши кластеров в страховании на территории бывшего СССР можно проследить на следующем примере. В 1990 году страховая компания «Трансмедстрах» (главный офис в г. Москва) впервые начала внедрять систему медицинского страхования. Следует отметить, что эту страховую компанию создали на базе железной дороги в структуре Министерства путей

сообщения СССР. В дальнейшем, как эксперимент, было избрано базовое медицинское учреждение, которым стала Центральная транспортная клиническая больница Львовской железной дороги г. Львов. Однако этой кластерной инициативе не удалось реализоваться, поскольку в 1991 году развитие страхового кластера остановил распад СССР.

Образование собственных отраслевых кластеров (страховых и финансово-страховых) можно рассматривать приоритетным направлением в реализации кластерных инициатив при участии страховых компаний. Тем более, что в мировой финансовой практике существует много примеров эффективного функционирования финансово-страховых кластеров.

Крупнейшим кластером страхования в мире сегодня считается кластер страхования и финансовых услуг (IFS) в штате Коннектикут (США). Созданный в 2002 году IFS кластер выступил стратегической корпоративной инициативой, направленной на создание сильного рынка страхования и финансовых услуг, усиление экономики штата Коннектикут в целом. В кластере IFS проявилось партнерство компаний-лидеров отрасли, правительственных и научных кругов, предназначенное для укрепления роста всех сегментов страхования и финансовых услуг [5].

Деятельность IFS кластера направлена на улучшение делового климата для существующих и будущих компаний кластера. Кластер обеспечивает основу для сотрудничества и взаимодействия лидеров отрасли по всему штату. Это проявляется в создании конкурентных преимуществ для привлечения и удержания бизнес-идей, найма и воспитания квалифицированной рабочей силы, повышения производительности труда, развития инноваций и улучшения условий на производстве.

IFS кластер значительно вырос с момента его создания и в 2011 году включал 29 корпоративных спонсорских организаций (банки, страховые компании и т. д.). Штат сотрудников страховой сферы составлял 61583 чел., или 3,1 % от всех работающих в Коннектикуте (наибольший процент в стране), при том, что в целом в США работники сферы страхования составляют около 1 % всех работающих. Фонд заработной платы страховиков составляет 5,7 % от всего фонда штата, тогда как в целом в США фонд заработной платы работников, задействованных в страховой деятельности, равняется 0,5 %.

Сферой страхования было создано 9 % ВВП штата Коннектикут, другие финансовые услуги составили 11 % ВВП штата, что в денежном выражении, по нашим подсчетам на основе данных источников [6], составило соответственно 20 и 25 млрд дол.

Поскольку правовой статус кластера сегодня в Украине законодательно не установлен, в практической деятельности может применяться

кластерный подход [7], на основе которого уже функционируют ассоциации, корпорации, консорциумы, концерны, хозяйственные общества и т. д.

Учитывая это, своеобразными кластерными образованиями на страховом рынке Украины можно считать страховые группы. Страховые компании – участники страховой группы, несмотря на то, что конкурируют между собой, взаимно дополняют друг друга (через обмен страховыми продуктами и опытом), соблюдая единую стратегию развития страхования и единую страховую, финансовую и инвестиционную политику, увеличивая таким образом свои конкурентные преимущества перед другими страховыми компаниями, работающими самостоятельно. Так, в 2000 г. в Украине была создана корпорация «Страховая группа «Гарант», в состав которой вошли страховые компании, расположенные в г. Киеве: «Гарант-Авто», «Киев», «НФСК «Гаранта РЕ», страховщик по страхованию жизни «Гарант-лайф», а также негосударственный пенсионный фонд «Автоальянс», Украинский центр послеаварийной защиты «Эксперт-Сервис», компании «Гарант-Консалтинг» и «Гарант-асистанс». 10 июля 2001 г. образовалась «Страховая группа «ДАСК», которая объединила страховые компании из Днепропетровской области «ДИСКО», «ДАСК», «ДАСК-СП», «ДАСК-Павлоград» и страховщика по страхованию жизни «ДАСК-жизнь», а также 11 страховых посредников, что предоставило этой группе возможность обеспечения полным комплексом страховых услуг как юридических, так и физических лиц. Сегодня этих страховых групп уже не существует. В 2002 г. произошло создание корпорации «Страховая группа «Универсальная», которая объединила региональные страховые компании «Карпаты» (г. Ужгород), «Универсальная» (г. Львов), «Терен» (г. Тернополь), «Саламандра-Десна» (г. Чернигов), а также страховщика по страхованию жизни «Арта» (г. Тернополь). Через 2 года корпорация «Страховая группа «Универсальная» была ликвидирована в связи с выполнением поставленных перед группой задач: формированием на базе ее участников и успешного функционирования компании-лидера – Открытого акционерного общества «Страховая компания «Универсальная». Сегодня ЧАО страховая компания «Универсальная» входит в холдинг «Универсальная инвестиционная группа».

Участие страховщиков в других кластерах можно проследить, в частности, через создание медицинского кластера, ядро которого, без сомнения, составляют страховые компании. Считаем, что развитие кластеризации сферы здравоохранения является перспективным направлением государственной политики и должно быть направлено на повышение качества медицинских услуг с одновременным снижением затрат на их предоставление.

Кластерные инициативы в Украине по данному направлению уже осуществляются. Так, 14–15 июня 2013 г. на территории Херсонской области был проведен «Первый Балтийско-Черноморский экономический форум», который стал стартовой площадкой целого ряда проектов, в т. ч. по созданию международного медико-фармацевтического кластера «Индуст-

рия здоровья», а также развитию международной страховой медицины [8]. В связи с тем, что Херсонскую область ежегодно посещает около 2 млн туристов, отработанные механизмы медицинского страхования позволят дополнительно привлечь средства в здравоохранение. Кроме того, в рамках международного медико-фармацевтического кластера планируется оздоровление граждан Балтийского региона на базе районной больницы за средства страховых компаний.

Для страховых компаний как финансовых учреждений функция страхования экономических субъектов путем предоставления страховой защиты от непредвиденных событий (рисков), остается сегодня приоритетной, ведь в современных экономических условиях риски в предпринимательской, производственной и других видах деятельности неминуемы. Так, в частности, при функционировании промышленных кластеров могут возникать такие группы рисков:

- 1) неполучение прибыли основным предприятием из-за невыполнения своих обязательств предприятиями-поставщиками;
- 2) имущественные риски заказчика и имущественные риски поставщиков;
- 3) вынужденная остановка предпринимательской деятельности как у заказчика, так и у поставщиков.

Рассмотрим годовые виды страхования относительно той или иной группы рисков, возникающих при функционировании промышленных кластеров:

I. У предприятий-поставщиков существуют определенные обязательства по отношению к основному предприятию. Невыполнение этих обязательств (непоставка сырья, продукции и т. д.) ведет к снижению объемов хозяйственной деятельности или остановки производства, что влечет за собой неполучение прибыли. Страховая компания обязуется возместить эти убытки. При этом предприятие-поставщик владеет основными и оборотными средствами. Тогда можно заключить договор страхования основных средств поставщика в пользу поставщика, а оборотные средства застраховать в пользу заказчика.

II. Любое предприятие, входящее в состав кластера, владеет материальными ресурсами: зданиями и сооружениями, спецпомещениями и складами, земельными участками, строительными объектами, транспортом и т. д. Все эти объекты склонны к рискам пожара, взрыва, аварии, стихийного бедствия и других чрезвычайных событий. При этом убыток может быть нанесен как имуществу основного предприятия, так и имуществу предприятия-поставщика. В этом случае страховая компания возмещает убыток, понесенный предприятием.

III. Страхование утраты прибыли вследствие вынужденного перерыва на производстве (его также называют страхованием от перерыва на производстве или страхованием от простоя). Повреждение имущества вследствие пожара, аварии систем водоснабжения, стихийного бедствия, грабежа и т. д. может быть настолько серьезным, что вызовет остановку производства. А это повлечет за собой дополнительные убытки: упущенную выгоду (прибыль), текущие затраты – зарплата персонала, арендные платежи и другие расходы, которые предприятие должно нести независимо от состояния средств производства. На этот случай также существует страховая защита. Договором страхования предусматривается возмещение страхователю неполученной прибыли вследствие перерыва или сокращения обычных объемов хозяйственной деятельности, вызванных перечисленными причинами. Договором страхования от перерывов на производстве может быть также предусмотрено возмещение затрат страхователя, необходимых для скорейшего возобновления нормального функционирования предприятия.

Таким образом, страхование является эффективным механизмом защиты материальных ресурсов предприятия и снижения рисков предпринимательской деятельности. Наличие страховой защиты сегодня гарантирует стабильность работы предприятия. Страхование не может уберечь предприятие от наступления этих рисков, однако может взять на себя возмещение убытка в случае непредвиденных потерь.

Выводы. Статья содержит комплексное исследование состояния, опыта и перспектив реализации в Украине кластерных инициатив при участии страховых компаний, позволяющее сделать следующие выводы:

- до настоящего момента в отечественном законодательстве не существует определения понятия «кластер», не представлены его виды, особенности создания и функционирования, а Украина находится только на начальном этапе формирования кластеров в финансовой сфере;
- процессы глобализации мирового финансового рынка и жесткая конкуренция в страховом секторе национальной экономики со стороны иностранных страховых компаний будет побуждать отечественных страховщиков к объединению для роста своей конкурентоспособности. Учитывая это, создание страховых и финансово-страховых кластеров в Украине можно считать приоритетным направлением в реализации кластерных инициатив отечественных страховщиков на рынке финансовых услуг;
- перспективными направлениями сотрудничества страховых компаний с участниками кластерных структур в различных отраслях экономики может быть также участие страховщиков в кластерах в качестве вспомогательного компонента и осуществление страхования рисков участников кластеров;

- основными предпосылками реализации кластерных инициатив в страховой сфере должны стать разработка и принятие нормативно-правовых актов по созданию страховых кластеров, а также активная государственная поддержка развития кластеров при участии страховых компаний в общей концепции формирования национальной кластерной политики.

Литература

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [Пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Сиротенко (Вербицкий) В. Житие «Электрона» Степана Петровского / В. Сиротенко (Вербицкий) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ogas.kiev.ua/library/zhytue-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 доступа: 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 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 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 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <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 доступа: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyaryova.pdf>.
8. Итоги I Балтийско-Черноморского экономического форума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forum.bsbl.biz/итоги-форума>.

Статья поступила в редакцию 4 ноября 2013 г.



НАШИ АВТОРЫ

**Асаул
Анатолий**

докт. экон. наук, профессор,
АНО «Институт проблем экономического возрождения»,
г. Санкт-Петербург,
Россия

**Бурматова
Ольга**

канд. экон. наук, доцент,
Институт экономики и организации
промышленного производства Сибирского отделения
Российской академии наук, г. Новосибирск,
Россия

**Геец
Валерий**

докт. экон. наук, профессор,
академик НАН Украины,
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

**Годзишевски
Бартош**

научный сотрудник,
Технологический университет Познани,
Польша

**Гринюк
Ирина**

Ивано-Франковский национальный
технический университет нефти и газа,
Украина

**Жабинец
Ольга**

канд. экон. наук, доцент,
Львовский национальный университет им. Ивана Франка,
Украина

**Иванов
Сергей**

профессор,
Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет,
Россия

**Крушка
Михал**

доцент,
Университет Вистула, Варшава,
Польша

**Маркович
Ирина**

канд. экон. наук,
Тернопольский национальный технический университет
им. Ивана Пулюя,
Украина

**Рашковски
Анджей**

Ph. D., доцент,
Вроцлавский экономический университет,
Польша

**Сумская
Татьяна**

канд. экон. наук, доцент,
Институт экономики и организации
промышленного производства Сибирского отделения
Российской академии наук, г. Новосибирск,
Россия