

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

ОДЕСА 2013

УДК 339.9.012:332.122

ББК 65.5:65.04

€ 72

Рекомендовано до друку Вченою Радою Одеського національного економічного університету (Протокол № 6 від 28 лютого 2012 р.)

Рецензенти:

Ю.М. Пахомов – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України;

Ю.В. Макогон – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, Донецький національний університет;

С.А. Єрохін - доктор економічних наук, професор, ректор ВНЗ «Національна академія управління»

Єрмакова О.А., Козак Ю.Г.

€ 72 Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник / О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.

ISBN

У навчальному посібнику пропонується новий погляд на роль регіонів держави у забезпеченні її конкурентоспроможності та ефективної інтеграції у світогосподарський простір. Наголос робиться на теоретико-методологічні засади дослідження зовнішньоекономічної діяльності регіону, аналіз функціонального забезпечення цієї діяльності, на розгляд інструментарію регіонального впливу на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств та держави в цілому.

Для фахівців у сфері розміщення продуктивних сил та регіональної економіки, представників центральних та місцевих органів державної виконавчої влади, бізнесу, студентів, аспірантів і викладачів економічних вузів.

УДК 339.9.012:332.122

ББК 65.5:65.04

ISBN

© Єрмакова О.А., Козак Ю.Г., 2013

© Міністерство освіти і науки України, 2013

© Одеський національний економічний університет, 2013

Зміст

стор.

ПЕРЕДМОВА	7
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ	
Тема 1. Регіон у системі зовнішньоекономічної політики країни	9
1.1.Формування регіону як самостійного учасника зовнішньоекономічної діяльності.....	9
1.2. Теоретичні підходи до визначення поняття «регіон».....	13
1.3.Система інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	17
Тема 2. Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів	21
2.1.Сутність поняття „конкурентоспроможність регіону”.....	21
2.2. Складові та критерії конкурентоспроможності регіону.....	26
2.3. Конкурентоспроможність регіонів і регіональна політика.....	33
Тема 3. Європейський досвід регіональної політики	38
3.1. Основні тенденції розвитку спільної регіональної політики Європейського Союзу.....	38
3.2. Етапи формування та принципи спільної регіональної політики Європейського Союзу.....	50
3.3. Регіони в сучасному європейському інтеграційному процесі..	60
Тема 4. Регіональна політика України в сфері зовнішньоекономічної діяльності	67
4.1. Сутність та механізми формування регіональної політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	68
4.2. Особливості розподілу інструментів зовнішньоекономічного регулювання між національним і регіональним рівнями управління.....	75

4.3. Напрямки вдосконалення політики регіонального розвитку України у відповідності до принципів європейської регіональної політики на прикладі досвіду країн Центрально-Східної Європи...	82
--	----

РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ РЕГІОНУ

Тема 5. Суб'єкти, що наділені владною компетенцією в сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	95
5.1. Центральні органи влади, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.....	95
5.2. Повноваження регіональних та місцевих органів влади в сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	99
5.3. Міжмуніципальне співробітництво як інструмент вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	104
Тема 6. Нормативно-правова база зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	113
6.1. Національне законодавство в сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	113
6.2. Регіональні стратегії та програми в сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	117
6.3. Стратегії підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку субрегіонів.....	120
Тема 7. Регіональне регулювання зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів.....	124
7.1. Напрямки політики транснаціоналізації економіки регіонів.....	125
7.2. Політика регіональної влади у стимулюванні експорту.....	132
7.3. Імпортозаміщення як важлива складова зовнішньоторговельної політики.....	139
Тема 8. Кластери як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	143

8.1. Теоретичні положення підвищення конкурентоспроможності регіону на основі кластерної моделі.....	144
8.2. Особливості процесів кластеризації в регіонах України.....	156
8.3. Кластерна політика в Україні, основні перешкоди кластеризації.....	159
Тема 9. Транскордонне та міжнародне міжрегіональне співробітництво регіонів.....	165
9.1. Транскордонне співробітництво: основні положення.....	165
9.2. Єврорегіон як основна форма транскордонного співробітництва.....	172
9.3. Перспективні форми транскордонного співробітництва.....	177
Тема 10. Бізнес-інфраструктурне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	186
10.1. Суб'єкти бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону, їх основні функції.....	187
10.2. Інтеграція регіонів в глобальний електронний інформаційний простір.....	194
10.3. Роль агентств регіонального розвитку у вдосконаленні зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	202
Тема 11. Інноваційна інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	211
11.1. Індустріальні парки та проблема їх організації в Україні.....	211
11.2. Сутність технопарків та особливості їх розвитку в світі та в Україні.....	216
11.3. Суб'єкти пропозиції інновацій в регіоні.....	223
Тема 12. Фінансово-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	229
12.1. Особливості фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності регіону в умовах сучасних конкурентних відносин.....	229

12.2. Спеціальні зони зовнішньоекономічного розвитку території.....	232
---	-----

Тема 13. Маркетинг територій як інструмент формування іміджу регіону.....	239
--	------------

13.1. Задачі, методи маркетингу територій.....	239
--	-----

13.2. Формування іміджу регіону. Інструменти та механізми просування іміджу регіону.....	241
--	-----

13.3. Значення концепції маркетингу взаємовідносин для зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	243
---	-----

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ

Тема 14. Методичні інструменти аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіонів.....	259
---	------------

14.1. Концептуальні положення методичного забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону.....	259
---	-----

14.2. Аналіз взаємозв'язків між показниками зовнішньоекономічної діяльності та факторами соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі прямих іноземних інвестицій).....	265
---	-----

14.3. Зовнішньоекономічна діяльність в регіоні як об'єкт моделювання.....	279
---	-----

Тема 15. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України: проблеми та перспективи.....	284
---	------------

15.1. Регіони України у системі міжнародної торгівлі.....	284
---	-----

15.2. Прямі іноземні інвестиції в регіони України: стан та проблеми.....	289
--	-----

15.3. Фактори конкурентоспроможності регіонів України.....	294
--	-----

ДОДАТКИ.....	303
---------------------	------------

БІБЛІОГРАФІЯ.....	315
--------------------------	------------

ПЕРЕДМОВА

Суперечливі процеси глобалізації ставлять перед Україною нові виклики на шляху її інтеграції до світогосподарського простору. Останнім часом намітилась тенденція до все більшого залучення окремих національних регіонів до конкурентних відносин, що обумовлює актуальність досліджень зовнішньоекономічної діяльності не лише на рівні підприємств та держави, але й на рівні регіонів. Посилення процесів регіоналізації на основі поглиблення міжнародного поділу праці особливо інтенсивно проявляється у трансформаційний період розвитку економіки країни, що характерно для України. Відсутність розуміння механізмів зовнішньоекономічної діяльності регіону позбавляє можливості регіональні органи влади застосовувати ефективні, вироблені світовою практикою регіонального розвитку, інструменти для підвищення конкурентоспроможності регіону в глобальному середовищі.

В основу організації зовнішньоекономічної діяльності регіону в умовах глобалізації покладено знаходження певного балансу загальнонаціональних та регіональних інтересів, а також комерційних інтересів суб'єктів господарювання, розміщених на території регіонів, та вибудова із урахуванням цього балансу активних зовнішньоекономічних зв'язків певної території.

Навчальний посібник, що пропонується, зорієнтований на формування у читача цілісного уявлення про систему зовнішньоекономічної діяльності регіону.

У першому розділі розглядаються питання позиціонування регіону у системі зовнішньоекономічної політики країни, концептуальні засади конкурентоспроможності регіону, європейський досвід регіональної політики та регіональна політика України в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Другий розділ присвячений питанням функціонального забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю регіону, де розглядаються інституційні механізми вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності регіону, а також можливості впровадження світового досвіду застосування цих механізмів в реаліях української економіки.

У третьому розділі розглядається методичний інструментарій аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону, а також досліджено проблеми та перспективи зовнішньоекономічної діяльності регіонів України.

Сподіваємося, що даний навчальний посібник сприятиме формуванню способу мислення і економічної поведінки адекватних реаліям сучасної регіональної політики, і тим самим забезпечить підготовку спеціалістів, котрі б знали, що необхідно робити, щоб домогтися конкурентоспроможності регіону в світовому економічному просторі; знали б нові принципи та форми взаємодії регіональної економіки зі світовою.

Автори висловлюють щиру подяку академіку НАН України, доктору економічних наук, професору Ю.М. Пахомову, докторам економічних наук, професорам Ю.В. Макогону, С.А. Єрохіну, В.М. Осипову, дослідження та поради яких сприяли підготовці цього навчального посібника.

РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

Тема 1. Регіон у системі зовнішньоекономічної політики країни

- 1.1. Формування регіону як самостійного учасника зовнішньоекономічної діяльності.*
- 1.2. Теоретичні підходи до визначення поняття «регіон».*
- 1.3. Система інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону.*

1.1. Формування регіону як самостійного учасника зовнішньоекономічної діяльності.

Світові глобалізаційні процеси обумовлюють формування загальнопланетарного інформаційного, валютно-фінансового, торговельного, інфраструктурного простору, що супроводжується посиленням взаємозв'язків та взаємозалежності між державами. Безпрецедентні досягнення в області технологій, зв'язку, науки, транспорту, промисловості в останні кілька десятиліть суттєво пришвидшують глобальну інтеграцію. Глобалізація об'єктивно веде до знецінення звичних регулюючих функцій національної держави, що вже не може настільки ж ефективно, як раніше, захищати національну економіку від небажаних зовнішніх впливів.

Вплив глобалізації на регіони та регіональні політики полягає в розмиванні національних кордонів у частині використання ресурсів і продукції. Мобільність ресурсів зросла не лише в національних, але й світових масштабах. Праця та капітал переміщуються в ті країни й регіони, де для них існують кращі умови. Кращі умови праці (а це не лише рівень оплати, але й безпека життя і стан довкілля) та кращий інвестиційний клімат, на які суттєво впливає не лише центральна, але й регіональна влада, створюють певним регіонам додаткові конкурентні переваги в залученні кращих ресурсів на кращих умовах. Лібералізація зовнішньої торгівлі (зокрема, через членство в Світовій організації торгівлі (СОТ), запровадження спеціальних економічних зон, угод про вільну торгівлю тощо) полегшує умови для експорту/імпорту.

Формування економік знань значною мірою також є продуктом глобалізації, адже виробники інформаційних продуктів можуть жити в одній країні, а працювати на економіку іншої країни та іншого регіону. Те саме стосується споживачів продукції економіки знань, які

користуються різноманітними електронними послугами, зокрема, електронною торгівлею.

Процеси глобалізації є суперечливими. З одного боку, глобалізація створює стимули для економічного зростання в більшості країн. У той же час *глобалізація супроводжується негативними наслідками*, серед яких наступні:

1) підвищення соціальної і економічної нерівності між країнами і народами, у зв'язку з розпадом колоніальних імперій і багатонаціональних держав, що викликало глобальну асиметрію, коли основні суб'єкти (держави, транснаціональні корпорації, асоціації, інтеграції розвинених країн) глобальної економіки протиставляються бідним країнам, що розвиваються. Результатом цього стало загострення "хронічних хвороб" суспільства - тероризму, сепаратизму, екстремізму;

2) погіршення соціального забезпечення: глобалізація призвела до перерозподілу ресурсів між приватним і державним секторами. Ринки є успішними у створенні багатства, але вони не реалізують соціальні програми;

3) зміцнення взаємозалежності країн на глобальному рівні, що призводить до потенційної нестабільності в світі, чутливості фінансових ринків до кризових явищ;

4) знищення навколишнього середовища як побічний ефект від безрозсудної гонитви за прибутком.

Суспільство, в якому глобальна економіка підпорядкована ідеї максимізації прибутків обмеженого числа глобальних акторів, є приреченим. Неконтрольовані глобалізаційні процеси призвели до засмічення морального середовища і придушення національних культур. Все це стало причиною появи антиглобалістського руху, а останнім часом з'явився новий більш помірний напрямок – альтерглобалізм, представники якого виступають за демократичну глобалізацію, зорієнтовані на пошук шляхів актуалізації позитивних та нейтралізації негативних наслідків глобалізації. Прихильники даного напрямку наголошують на необхідності системної єдності економічних, політичних і культурних процесів. Альтерглобалісти пропонують побудову альтернативного господарства, яке ґрунтується на місцевому виробництві та самодостатності.

Поява повністю інтегрованого світового господарства у доступному для огляду майбутньому не передбачається, натомість інтеграція буде базуватись на загальній доступності до знань і освіти. Регіони в умовах, що склалися, відіграють роль зберігачів національної самобутності, культури та традицій.

Сьогодні можна констатувати перехід людства у нову „постглобальну” фазу розвитку, гаслом якої є: „Мислити глобально, але діяти локально” [169]. Визначальним чинником мінімізації негативних наслідків інтеграції національної економіки у глобальну економіку стало ефективне використання регіональної специфіки, яка виражається в унікальних природно-кліматичних, історичних, культурних, економічних особливостях певного регіону. Феномен співвідношення глобального і локального в сучасній науковій літературі отримав назву „глокалізація” [151, с. 94]. Процеси глокалізації передбачають взаємоузгодження модернізації локальних культур із глобальною мультикультурною цивілізацією, відбувається конструктивне співробітництво та взаємозбагачення культур в рамках регіонів. Кожна локальність демонструє власні особливості входження в процес глобалізації, серед яких можна виокремити наступні: максимальна відкритість та некритичність, співіснування, адаптація та трансформація, повне заперечення. Поєднання регіоналізації та глобалізації ускладнює функції регіону, зокрема зростає відповідальність місцевої влади, виникає необхідність комплексних стратегій, в основі яких – інновації. У результаті формується розуміння значимості врахування всього спектра ресурсів і зв’язків регіону, його матеріальних і нематеріальних переваг, у т.ч. творчого і культурного потенціалу.

Тенденція автономізації та підвищення ролі окремих регіонів у розвитку національних економік була зафіксована ще у 80-х рр. ХХ століття Дж.Нейсбітом, одним із засновників теорії «інформаційного суспільства». Так, відомий «парадокс Нейсбіта» констатує: «Чим вищим є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники».

Найяскравіше процеси глокалізації простежуються в рамках Європейського Союзу (ЄС), де пріоритетна роль регіону у забезпеченні національної конкурентоспроможності відображена у концепції „Європа регіонів”. Регіони ЄС прагнуть до більшої участі в інтеграційних процесах, прагнуть самостійно визначати свою власну долю. В останні роки утворено багато організацій, покликаних представляти інтереси європейських регіонів у Брюсселі: Комісія регіонів, Зібрання регіонів Європи, Рада регіонів і громад Європи тощо. Підвищений інтерес до „Європи регіонів” обумовлений, в першу чергу, необхідністю подолання соціально-економічних диспропорцій в рамках ЄС, а також побоюванням майбутньої одноманітності ЄС [33, с. 10-12].

У Сполучених Штатах Америки також активно реалізуються ініціативи сприяння місцевому економічному розвитку. Серед керівництва США є розуміння того, що ефективність промислової політики, яку проводить національний уряд, залежить від того, наскільки вона є узгодженою із дієвими регіональними/місцевими стратегіями. Державна промислова політика має бути націлена на впровадження на місцях програм розвитку економіки із державною підтримкою регіонам, щоб ті розгорнули у себе таку економічну діяльність, яка дасть їм змогу максимально використати свої конкурентні переваги [7, с. 60-67].

В Україні ж тільки приходять до розуміння ключової ролі регіону у забезпеченні національної конкурентоспроможності, формування регіону як самостійного учасника конкурентних відносин на національному та світовому рівнях в Україні знаходиться на початковому етапі. Це обумовлено такими причинами:

- 1) неоднозначність українського законодавства в цій сфері;
- 2) обмеженість регіонів у проведенні самостійної економічної політики;
- 3) усталені стереотипи централізованої планової економіки;
- 4) високий ризик дезінтеграції держави, що стало причиною зволікання із проведенням адміністративно-територіальної реформи.

До **чинників формування регіону як самостійного учасника зовнішньоекономічної діяльності** можна віднести наступні:

- 1) посилення негативних проявів глобалізації;
- 2) виникнення необхідності взаємоузгодження модернізації локальних культур із глобальною мультикультурною цивілізацією – феномен глокалізації;

3) формування нової економіки, базованої на знаннях, в рамках якої роль матеріально-речових та енергетичних засобів виробництва суттєво слабшає, натомість інформація перетворюється на фундаментальний ресурс. Потужним джерелом забезпечення довгострокових конкурентних переваг стає здатність до інновацій, носієм якої є соціум;

4) відокремлення місцевої економіки від національної: окремі великі міста конкурують одне з одним на міжнародному ринку, спираючись на власні ресурси. Крім того, макроекономічні схеми непридатні для подолання економічних негараздів на місцевому рівні. Основні економічні інструменти, які сьогодні застосовує національний уряд, покликані насамперед пришвидшити загальне одужання

національної економіки, а не розв'язувати проблеми конкретних сегментів населення чи окремих місцевостей;

5) поява феномену «нової регіоналізації» - виникнення регіонів, що не пов'язані з теперішнім адміністративним поділом країн та характеризуються високим міжнародним конкурентним статусом;

б) зменшення ролі місця розташування економічної діяльності через технологічний розвиток та стрімку модернізацію економічної структури.

При цьому слід зазначити, що сфера зовнішньоекономічної діяльності за визначенням залишається тією сферою господарювання, в якій держава продовжує зберігати за собою вагому регулюючу роль, яка здійснюється в інтересах пріоритетів загальнонаціонального розвитку, державної внутрішньої та зовнішньої політики. Прикладом можуть слугувати США, де здійснюється регулювання зовнішньоекономічних контактів усіх суб'єктів господарювання та штатів, виходячи з політичних, військово-стратегічних та інших інтересів США, шляхом постійного застосування режиму санкцій проти ворожих керівництву США держав і уважного відслідковування виконання цього режиму суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які розміщуються на американській території.

Отже, в основу організації зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіону в умовах глобалізації покладено знаходження певного балансу загальнонаціональних та регіональних інтересів, а також комерційних інтересів суб'єктів господарювання, розміщених на території регіонів, та вибудова із урахуванням цього балансу активних зовнішньоекономічних зв'язків певної території.

1.2. Теоретичні підходи до визначення поняття «регіон».

Відповідно до законодавства України, а саме до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», *регіон* – це територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя [51].

Теоретичні трактування поняття «регіон» можна згрупувати за двома основними підходами (табл. 1.1):

1) *територіально-географічний підхід*: розглядає регіон як територію із характеристиками, обумовленими територіальною спільністю;

2) *соціоекономічний підхід*: розглядає регіон як соціальну конструкцію із набором спільних рис, де територія лише одна з них.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «регіон» у різних наукових дослідженнях

Автор	Визначення поняття «регіон»
територіально-географічний підхід	
Ізард У. [57, с. 347]	Регіон - це географічно та адміністративно виділена територіальна одиниця в залежності від його виробничої специфіки, культури й історичних традицій
Леонт'єв В. [79, с. 471]	Регіон - адміністративно-територіальна одиниця держави, виділена за функціональною ознакою
Дергачов В.О. [26, с. 117]	Регіон - особливий вид території, який характеризується специфічними критеріями виокремлення його кордону
Некрасов М.М. [93, с. 471]	Регіон - велика частина територій країни з відносно однорідними природними умовами, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів із наявною і перспективною соціальною інфраструктурою
Декларація щодо регіоналізму в Європі, ухвалена Асамблеєю європейських регіонів 4.12.1996 р. [24]	Регіон – це територіальне утворення, яке сформоване в законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, і яке наділене політичним самоврядуванням
соціоекономічний підхід	
Герасимчук З.В., Вахович І.М. [18, с. 29-30]	Регіон - відносно цілісна відтворювальна соціо-еколого-економічна система господарської території, самостійна в адміністративно-правовому відношенні, яка є складовою частиною країни, виділяється своїм економіко-географічним положенням, комплексом природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спеціалізацією і структурою господарства, спільністю екологічних проблем, а також високим рівнем внутрішніх соціально-економічних зв'язків

Продовження таблиці 1.1

Поповкін В.А. [112, с. 16]	Регіон – представляє собою цілісність природного середовища, матеріального, середовища, створеного людиною, і соціуму. Тобто регіони — це "специфічні триєдності".
Гранберг О.Г. [20, с. 84]	Регіон – підсистема інформаційного суспільства, безпосередній учасник інтернаціоналізації та глобалізації економіки
Перський Ю.К., Калюжнова Н.Я. [64, с. 16-17]	Регіон – економічний агент, суб'єкт конкурентної взаємодії, який може вести самостійну економічну політику, застосовувати ряд економічних інструментів для покращення своїх конкурентних позицій, виходити на світовий ринок в якості учасника світових конкурентних процесів

Трактування регіону як соціальної конструкції дозволяє розглядати регіон як активного суб'єкта господарювання.

Серед сучасних теорій, у яких регіон розглядається як багатофункціональна та багатоаспектна система, найбільшого розповсюдження отримали чотири *парадигми регіону*: „регіон як квазікорпорація”, „регіон як квазідержава”, „регіон як ринок”, „регіон-соціум”.

Парадигма „регіон як квазікорпорація” розглядає регіон як потужний суб'єкт власності (регіональної та муніципальної) та економічної діяльності. У цій якості регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу. Регіон як економічний суб'єкт взаємодіє із національними та транснаціональними корпораціями, діяльність яких здійснює потужний вплив на економічне становище регіону. В не меншій мірі, ніж сучасні корпорації, регіони мають ресурсний потенціал для саморозвитку. Причому, конкурентоспроможність регіонів буде визначатись не стільки наявністю ресурсів та інфраструктури, скільки високоякісним сервісом та ефективністю менеджменту. Організація регіону повинна бути аналогічна організації сучасного підприємства: персонал (населення) включений до процесу прийняття рішень, спільна розробка планів розвитку, інформованість співробітників (населення) про події всередині підприємства (регіону).

Парадигма „регіон як квазідержава” розглядає регіон як відособлену підсистему держави та національної економіки. Процеси

децентралізації влади призводять до того, що в багатьох країнах регіони акумулюють все більше функцій та фінансових ресурсів, які раніше належали „центру”. Практичне втілення даної парадигми має й певні ускладнення, головним серед яких є зменшення впливу центрального уряду та наднаціональних структур, що може призвести до дезінтеграції держави.

Парадигма „регіон як ринок” відводить ключове місце бізнес-середовищу регіону, особливостям регіональних ринків (товарів та послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знань тощо).

Парадигма „регіон як соціум” висуває на перший план відтворення людського капіталу та розвиток соціальних сфер життя (освіти, охорони здоров'я, культури, навколишнього середовища тощо). Даний підхід окрім економічного, включає культурні, освітні, медичні, соціально-психологічні, політичні та інші аспекти життя регіонального соціуму [81, с. 26-27].

Еволюція теорій регіону відображає підвищення ролі нематеріальних цілей та факторів економічного розвитку, що все в більшій мірі відповідає моделі сталого розвитку. Регіон в сучасному глобалізованому світі повинний мати не тільки соціально-економічні, але й еколого-соціальні орієнтири розвитку. Про невідкладність такої зміни орієнтирів світового розвитку свідчить задекларована у 1992 році на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро концепція сталого розвитку регіону. Термін «сталий розвиток» введений у широкий вжиток Міжнародною комісією по навколишньому середовищу і розвитку у 1987 р. **Концепція сталого розвитку** має три основні центри спрямування цілей – Природа, Суспільство і Виробництво. Головними системними цілями сталого розвитку є економічна ефективність, економічна справедливість та екологічна цілісність, спрямовані на задоволення потреб сучасного покоління без шкоди майбутнім генераціям людей.

У всіх вихідних умовах сталого розвитку йдеться про перехід від стихійності до керованості. Виходячи з цього, можна сформулювати модель сталого розвитку з таких основних положень:

- у центрі уваги мають бути люди та їх право на здорове і плідне життя в гармонії з природою;
- охорона довкілля повинна стати невід'ємним компонентом процесу розвитку, що не може розглядатися окремо від іншого;
- задоволення потреб розвитку й збереження навколишнього середовища;

- розвиток і збереження довкілля має поширюватися не тільки на нинішнє, а й майбутні покоління;

- зменшення розриву між життєвим рівнем у різних країнах та подолання бідності належить до найважливіших завдань світової спільноти;

- для досягнення стійкого розвитку держави слід вилучати або обмежувати моделі виробництва та споживання, які йому не сприяють.

Суспільство зі сталим розвитком вважають *ноосферою*, тобто сферою, де розум людини відіграє найважливішу роль в розвитку природи. Суттєвими складовими ноосфери є:

1) економічна – діяльність бізнесу передбачає не лише виробничу ефективність, але й соціокультурну спрямованість;

2) соціальна – відносини в процесі виробництва базуються на поєднанні ринкової системи господарювання із державними соціальними механізмами управління, з однієї сторони, і високою соціальною відповідальністю бізнесу – з іншої;

3) екологічна – прийняття рішення в будь-якій сфері діяльності передбачає врахування як актуальних, так і потенційних наслідків в системі „людина-біосфера”;

4) культурологічна – передбачає необхідність зміни традиційних стереотипів буття як на індивідуальному, так і на суспільному рівні;

5) футурологічна – передбачає підвищення ефективності прийняття будь-яких рішень при поєднанні коротко-, середньо- та довгострокових прогнозів [29, с. 49].

Отже, визначення сталого розвитку як головної стратегічної цілі розвитку регіону при системному підході передбачає побудову сталого суспільства в глобальному масштабі. Саме тому перехід до сталого регіонального розвитку передбачає посилення інтеграційних процесів, вихід економічних відносин регіону як за межу своїх географічних кордонів, так і за межі держави. Тобто, досягнення сталого розвитку для регіону можливе лише за умови системної інтеграції у світове господарство.

1.3. Система інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіону відбувається в певному інституційному середовищі, яке представляє собою сукупність інституцій (структур) та організаційно-економічних важелів забезпечення умов здійснення такої діяльності.

Відповідно до узагальненого визначення, **інституціональна політика** – заходи та дії держави, спрямовані на формування нових або трансформацію існуючих інститутів власності, а також фінансових, соціальних, політичних, правових та інших інститутів, які впливають на розвиток економічної системи суспільства [29, с. 659].

Інституційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону має такі складові елементи (рис. 1.1):

- 1) *суб'єкти, наділені владною компетенцією в сфері ЗЕД*: а) центральні органи влади, що регулюють ЗЕД; б) регіональні та місцеві органи влади;
- 2) *законодавче забезпечення ЗЕД*: а) на національному рівні - нормативно-правова база здійснення ЗЕД у державі; б) на регіональному - стратегічні та програмні документи регіонального рівня, угоди про транскордонне та міжрегіональне співробітництво;
- 3) *безпосередні учасники ЗЕД*: а) вітчизняні суб'єкти ЗЕД (підприємства та організації, кластери підприємств, спільні підприємства, віртуальні корпорації тощо); б) іноземні суб'єкти ЗЕД, що діють на території регіону (іноземні підприємства, транснаціональні корпорації);
- 4) *бізнес-інфраструктурне забезпечення ЗЕД регіону*: торгово-промислові палати, митниця, агентства регіонального розвитку, технопарки та технополіси, консалтингові компанії, науково-дослідні установи, освітні заклади, інформаційна мережа, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки, транскордонні утворення, професійні, громадські, міжнародні організації тощо;
- 5) *фінансово-економічне забезпечення ЗЕД регіону*: податки та збори, субсидії та дотації, експортні кредити, митні тарифи, вільні економічні зони та території пріоритетного розвитку;
- б) *ринок кваліфікованої робочої сили*.

Основу системи інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону забезпечують наділені владною компетенцією суб'єкти державного та регіонального рівня, а також відповідна законодавча база. Саме ці два елементи системи визначають „правила гри” для всіх учасників ЗЕД регіону. І тому, ефективність ЗЕД регіону залежить, багато в чому, від виваженості дій влади та політики, яку вона проводить в цій сфері.

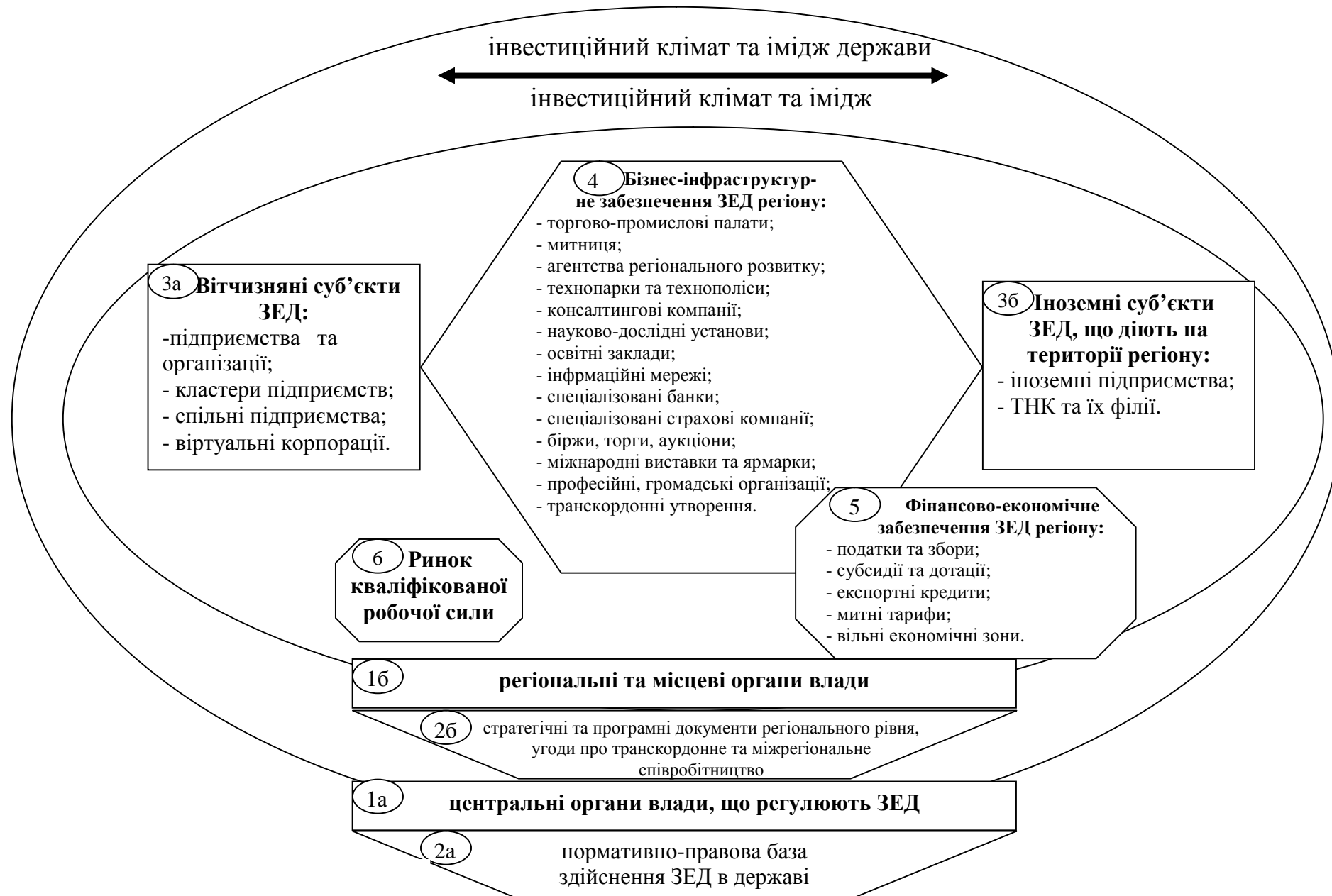


Рис. 1.1. Модель інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону

Безпосередніми учасниками зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіону є вітчизняні та іноземні суб'єкти ЗЕД, що діють на території регіону. Вони складають ядро системи ЗЕД регіону, діяльність інших елементів системи спрямована на забезпечення сприятливих умов для діяльності підприємств, що здійснюють ЗЕД. Від того, наскільки будуть конкурентоспроможними підприємства та їх продукція залежить розвиток регіону та якість життя населення. Без даного ядра, без суб'єктів бізнесу, система інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону втрачає сенс.

Діяльність суб'єктів ЗЕД, а також взаємодія між ними забезпечується бізнес-інфраструктурою. Рівень розвиненості інфраструктури визначає зрілість зовнішньоекономічної системи регіону.

Одним із найефективніших інструментів залучення бізнесу до регіону є сприятливе податкове середовище регіону. Створення вільних економічних зон регіональна влада використовує в якості важеля впливу на структуру економіки регіону, збільшує частку інноваційних підприємств.

Необхідною умовою функціонування системи ЗЕД регіону є наявність кваліфікованої робочої сили, яка є „живильною силою” системи. В регіоні мають бути присутні навчальні та наукові заклади, центри професійної освіти, курси підвищення кваліфікації, мовні курси, які готують висококваліфікованих спеціалістів в сфері ЗЕД. Не менш важливим є питання соціального забезпечення молодих спеціалістів, створення їм комфортних умов для проживання в регіоні для того, щоб зменшити „втечу умів” з регіону. Особливо гостро дане питання стоїть з вітчизняними спеціалістами, які працюють в представництвах іноземних компаній, або філіях транснаціональних корпорацій, де найкращих спеціалістів переводять до головних офісів за кордон.

Інвестиційний клімат та імідж регіону складають „оболонку” інституційної системи ЗЕД регіону. З одного боку, ефективність інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, комфортність умов діяльності бізнесу в регіоні впливають на інвестиційний клімат та імідж регіону. З іншого боку, імідж регіону сприяє або перешкоджає залученню бізнесу в регіон. Характерною рисою інвестиційного клімату та іміджу регіону є те, що на них впливають не лише економічні фактори, але й фактори неекономічного характеру, зокрема політичні, культурні, соціальні тощо. Крім того, на імідж регіону суттєвий вплив, позитивний чи негативний, здійснюють інвестиційний клімат та імідж держави у цілому.

Отже, регіональні органи влади мають у своєму розпорядженні інституційні важелі впливу на ЗЕД регіону: законодавчого, фінансово-економічного, організаційно-економічного, науково-освітнього, іміджевого характеру. І від ефективності використання вищерозглянутих інституційних важелів залежить розвиток зовнішньоекономічної діяльності та регіону в цілому.

Запитання для перевірки знань:

1. Які глобальні процеси обумовили зростання ролі регіону в світовій економіці?
2. В чому полягає феномен глокалізації?
3. Яке місце відведено регіонам в економічному становленні Європейського Союзу та США?
4. Дайте визначення поняття „регіон” за двома теоретичними підходами: територіально-географічним та соціально-економічним.
5. Які основні парадигми розвитку регіонів виокремлюють?
6. В чому полягає сутність концепції сталого розвитку?
7. В чому полягає сутність зовнішньоекономічної діяльності регіону?
8. Охарактеризуйте ключові елементи системи інституційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону та взаємозв'язки між ними.

Тема 2. Конкурентоспроможність регіону в умовах сучасних глобалізаційних процесів

- 2.1. Сутність поняття „конкурентоспроможність регіону”.
- 2.2. Складові та критерії конкурентоспроможності регіону.
- 2.3. Конкурентоспроможність регіонів і регіональна політика.

2.1. Сутність поняття „конкурентоспроможність регіону”.

Головним завданням регіональної політики на сучасному етапі є сприяння конкурентоспроможності регіонів – її формуванню, підтриманню та постійному посиленню.

Поняття конкурентоспроможність не має загальноприйнятого визначення, хоча у найбільш загальному розумінні конкурентоспроможність – спроможність певного об'єкту чи суб'єкту

перевершити конкурентів в заданих умовах. Це поняття застосовується до економічних агентів (суб'єктів) різних рівнів: від окремого працівника (конкурентоспроможність на ринку праці) до країни чи об'єднань країн (рис. 2.1).

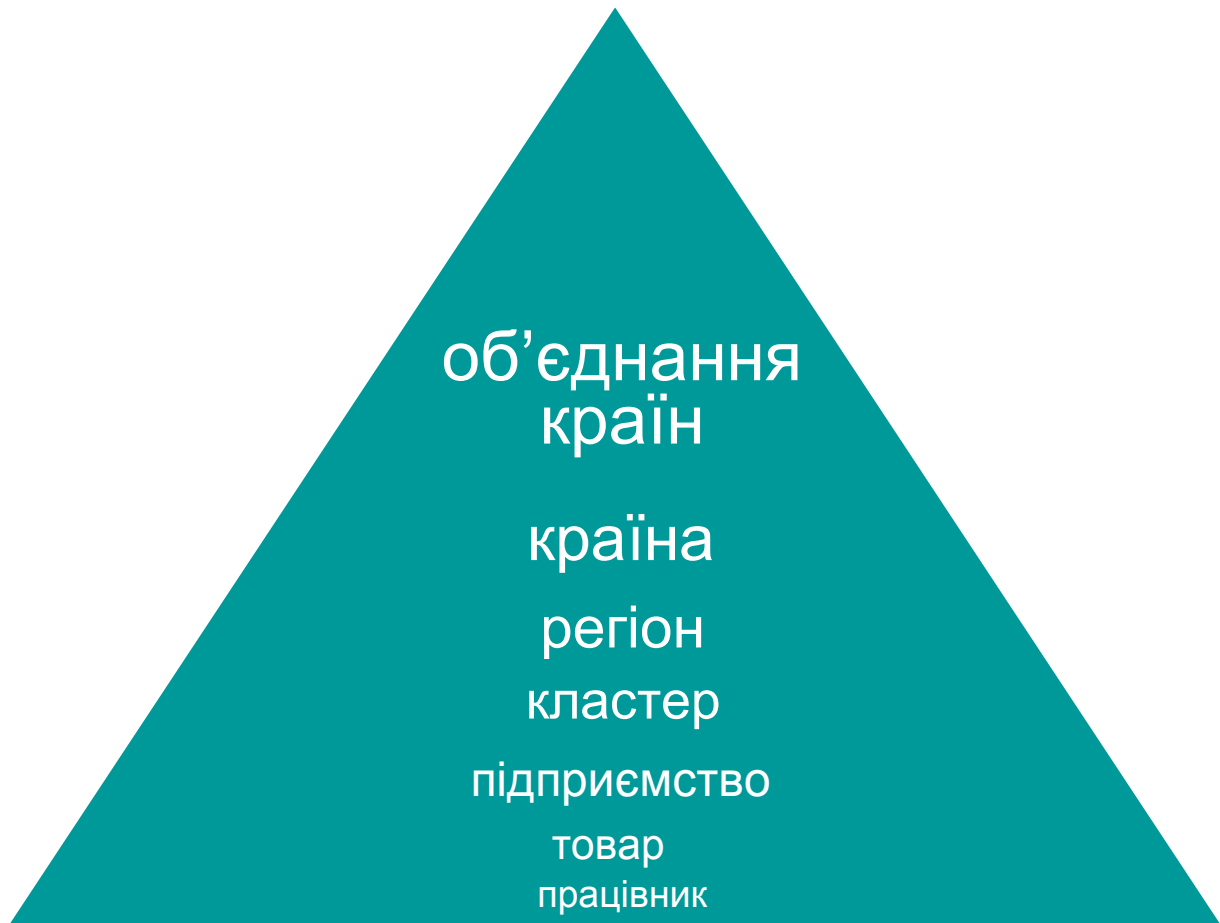


Рис. 2.1. Ієрархія рівнів формування конкурентоспроможності

Одним із наслідків глобалізації кінця ХХ - початку ХХІ століття стало включення національного регіону до конкурентних процесів як самостійного учасника. Проте, слід зазначити, що на сьогодні немає єдиного, загальновизнаного наукового підходу до визначення поняття „конкурентоспроможність регіону”.

Розділяють два основні підходи до визначення конкурентоспроможності регіону, котрі часто змішуються: регіон як середовище, яке обумовлює конкурентоспроможність підприємств, що здійснюють свою діяльність у даному регіоні; та регіон як самостійний суб'єкт конкуренції.

Відповідно до першого підходу, регіон розглядають виключно як територію із притаманними їй характеристиками, які впливають на конкурентоспроможність фірми. М. Портер у своїй роботі «Конкуренція» розглядає бізнес-середовище регіону як важливий

фактор конкурентоспроможності фірми. Для аналізу конкурентного середовища регіону М. Портером запропонована модель "Даймонд" [113, с. 205-254]. Дана модель включає чотири ключові фактори: факторні умови (наприклад, інфраструктура, знання, робоча сила тощо), умови попиту (вимогливість місцевих споживачів, виробничі та споживчі правила), конкурентна стратегія (структура податків, конкурентне законодавство, стратегії окремих компаній), присутність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих галузей. Дана сукупність інтегрується в поняття „промисловий кластер”, який забезпечує синергетичний ефект від взаємодії та формує конкурентоспроможність фірми.

Сучасні світові ринки характеризуються високим рівнем конкуренції за ресурси. З одного боку, глобалізація та сучасні засоби комунікації значною мірою знівелювали таку традиційно важливу перевагу, якою було географічне розташування, безпосередня близькість до ресурсів, інфраструктури тощо. З іншого – залишається необхідність найвигіднішого залучення у виробничі процеси факторів виробництва, в тому числі вигод і переваг територій (регіонів).

Компанії так чи інакше розташовані і працюють у локальному просторі, який, втрачаючи географічний сенс, набуває сенсу середовища, зокрема – бізнес-середовища, яке описується не географічними характеристиками, а суто економічними: діловий клімат, інвестиційна привабливість, захищеність прав власності, рівень безпеки, близькість до науково-освітніх центрів, наявність кваліфікованого персоналу, позитивні демографічні тенденції тощо.

Отже, глобальна конкурентна боротьба точиться навколо кожної локальної території (регіону), де сформований сприятливий діловий клімат. Знову ж таки повертаємось до тези, що глобалізація підвищує значимість локалізації.

За цих умов національні регіони опиняються у стані не лише конкурентної боротьби за просування на зовнішні ринки, але й боротьби за власні ринки і власну територію, які приваблюють компанії із інших регіонів світу.

Другий підхід розглядає регіон як самостійного учасника конкурентних відносин, де регіон виступає як цілісна соціо-еколого-економічна система. Як було розглянуто вище, екологічний та соціальний імперативи у концепції стійкого економічного розвитку набули статусу економічних категорій. Крім того, є всі підстави розглядати поняття екології, екосистеми в їх більш широкому, універсальному сенсі, яке охоплює локальний соціум, або спільноту як

соціальну екосистему. Таким чином, регіон, місцевість, місто – не лише територія розташування компаній, це життєве середовище людей і як таке є невідновлюваним ресурсом. Виникає проблема суперечливості інтересів „регіон-інвестор” і їх збалансування, чого можна досягти лише в межах добре опрацьованої регіональної політики [65, с. 7]. За цих умов об’єктом регіональної політики стає не лише регіон як виробничий комплекс, але, перш за все, населення регіону з його інтересами.

У зв’язку із цим виникає поняття **«конкурентоспроможне суспільство»**, під яким розуміється суспільство, що знайшло динамічну рівновагу між створенням багатства та соціальною згуртованістю. Побудова такого суспільства не ставить за мету досягнення економічної результативності за будь-яку ціну у всіх сферах. Навпаки, нація приймає свідоме рішення допустити певний рівень економічної неефективності, віддаючи пріоритетність соціальній та екологічній складовим сталого розвитку.

Міжнародна конкурентоспроможність національного регіону – це його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у гео економічному просторі в довгостроковій перспективі [11, 23].

Передумовою успішної участі регіону у конкурентній боротьбі є наявність у нього **конкурентних переваг**, тобто факторів, які створюють певну перевагу над конкурентами. Відповідно до теорії конкурентних переваг, одним із засновників якої є професор М. Портер, будь-яка країна або регіон із приблизно однаковим рівнем економічного розвитку має певний, як правило, властивий тільки їм, набір конкурентних переваг: більш високий рівень продуктивності праці, кваліфікація виробничого, технічного, комерційного персоналу, якість і технічний рівень продукції, що виготовляється, управлінська майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління.

Відповідно до теорії М.Портера, розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому, здійснюється за чотирма стадіями (рівнями): конкуренція на основі факторів виробництва – конкуренція на основі інвестицій – конкуренція на основі нововведень – конкуренція на основі багатства. Економічне зростання обумовлюють перші три стадії, четверта стадія – застій та спад.

Економічна історія свідчить, що конкурентні переваги, побудовані на «першій природі» не є вічними та незмінними, і якщо у ранньоіндустріальну епоху конкурентне положення регіону визначалось природними ресурсами та географічним положенням, то в постіндустріальну, в епоху економіки знань, конкурентними перевагами стають людський капітал та інновації. Сучасне надмірно конкурентне зовнішнє середовище вимагає від учасників конкурентної боротьби не просто конкурентних переваг, а стійких конкурентних переваг. **Стійка конкурентна перевага** – це довготривала вигода застосування деякої унікальної стратегії, що створює споживчу цінність, засновану на унікальній комбінації внутрішніх ресурсів, які не можуть бути скопійовані конкурентами. Стійка конкурентна перевага досягається шляхом безперервного розвитку існуючих і створення нових ресурсів у відповідь на умови ринку, що швидко змінюються. Серед цих ресурсів найбільш важливим ресурсом, який створює цінність у новій економіці, є знання. Нова економіка передбачає перенесення акценту від індустріальної економіки на підприємницьку, рушіями якої є знання та інновації [25, с. 123-159].

Конкурентоспроможність регіону є відображенням продуктивності використання його ресурсів (насамперед трудових ресурсів і капіталу), яка результується у валовому регіональному продукті (ВРП) у розрахунку на душу населення. Тому саме цей показник є одним з головних індикаторів рівня конкурентоспроможності регіону [65, с. 15].

Міжнародна конкурентоспроможність регіону передбачає конкурентну боротьбу між регіоном однієї країни та регіонами інших країн на національному та світових ринках на принципах, закладених в теоріях А. Сміта, Д. Рікардо, Хекшера-Оліна, М.Познера, М. Портера, П. Кругмана та ін.

Однією із найбільш популярних стратегій конкуренції останніх 30-років належить професору Гарвардської школи бізнесу М.Портеру, яка передбачає три основних напрямки: мінімізація виробничих витрат, диференціація (унікальність) продукту, концентрація на вузькому сегменті ринку. Проте, як стверджував М.Портер, жодна з цих стратегій не гарантує повного успіху, адже всі учасники ринку зацікавлені в послабленні конкуренції. Відповідно до концепції М. Портера досягти успіху в конкурентній боротьбі можливо лише відібравши успіх у іншого [113].

В умовах сучасного надзвичайно конкурентного середовища широку популярність отримала стратегія «блакитного океану»,

авторами якої є Чан Кім та Рене Моборн [59]. Суть даної стратегії полягає в тому, що уникнення конкурентної боротьби можливе за допомогою створення «блакитних океанів» - ринків, на яких відсутня конкуренція. Створення такого ринку передбачає випуск унікального продукту. Основний постулат даної концепції – «щоб перемогти в конкурентній боротьбі – треба не вступати в цю боротьбу взагалі». Ринки, на яких його учасники, намагаючись перевершити своїх конкурентів, прагнуть перетягнути більшу частину існуючого попиту, Ч.Кім та Р.Моборн назвали «червоні океани». «Блакитні океани» натомість передбачають відхід від конкуренції, шляхом переходу до незайнятих ніким ринкових ніш, що, безумовно, потребує творчого підходу.

Слід відзначити, що немає єдино вірної стратегії конкуренції, натомість доцільним є побудова стратегії конкуренції національних регіонів на принципах обох концепцій, тобто створення симбіозу конкуренції «червоних океанів» та «голубих океанів», чого вимагають реалії вітчизняної регіональної економіки. Кожний з регіонів України має свій унікальний набір конкурентних переваг, а отже і всі передумови, щоб зайняти свою нішу в народному господарстві нашої держави замість запеклої конкурентної боротьби між собою, яка послаблює економіку як самих регіонів, так і держави в цілому.

У рамках регіональних теорій, особливо при їх практичній реалізації, мова йде переважно про економічне зростання, а не розвиток, тому що економічне зростання, на відміну від розвитку, піддається кількісним оцінкам. В той же час П. Самуельсон зазначав, що не можна прагнути лише кількісного зростання виробництва, необхідним також є внутрішній розвиток усієї соціально-економічної структури суспільства.

Повертаючись до сформульованого вище визначення конкурентоспроможності регіону, слід підкреслити, що досягнення стійкого економічного розвитку регіону можливе лише за умови гармонійного поєднання соціальних, екологічних та економічних інтересів суспільства, причому соціальні інтереси є пріоритетними.

2.2. Складові та критерії конкурентоспроможності регіону.

Серед перших документів, що містили складові та критерії конкурентоспроможності був Звіт про конкурентоспроможність у світі (The Global Competitiveness Report) Європейського форуму менеджменту (з 1987р. – Всесвітній економічний форум (ВЕФ)),

оприлюднений в 1979 р. у Давосі. Надалі ці звіти стали щорічними. Звіти про конкурентоспроможність є унікальним джерелом інформації щодо об'єктивної, порівнюваної, комплексної статистики за країнами та регіонами, поглядів бізнесу на економічну ситуацію та проблеми розвитку. Дана інформація дає можливість порівняння регіонів та країн між собою, а також дає уявлення про реальну соціально-економічну ситуацію. Дані про конкурентні переваги та бар'єри розвитку кожної країни та регіону формують базу для прийняття стратегічних рішень, які сприяють покращенню якості життя в країні.

Враховуючи постійний прогрес теоретичних і прикладних економічних досліджень, методологія, яка використовується Всесвітнім економічним форумом для оцінки конкурентоспроможності країн, з часом неминуче еволюціонує. Останнім кроком у цій еволюції став **Індекс глобальної конкурентоспроможності** (ІГК), який було розроблено у співпраці з професором Хав'єром Сала-І-Мартіном з Колумбійського Університету та вперше представлений у 2004 році. Відтоді ІГК став головним індексом Всесвітнього економічного форуму для вимірювання національної конкурентоспроможності. ІГК був розроблений для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій та довгостроковій перспективі з огляду на поточний рівень розвитку та з усвідомленням того факту, що конкурентоспроможність – «це набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни».

Індекс глобальної конкурентоспроможності увібрав у себе основні новітні економічні ідеї щодо конкурентоспроможності й, з урахуванням складності процесу економічного зростання, бере до уваги зважене середнє значення великої кількості різних складників, кожний з яких відображає один з аспектів конкурентоспроможності. Складники, згруповані у 12 складових конкурентоспроможності: державні та приватні інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, оснащення новітніми технологіями, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації.

В Індекс глобальної конкурентоспроможності інтегрована концепція стадій економічного розвитку країни: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни. Це означає, що всі 12 складових певною мірою важливі для всіх країн, але важливість кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Щоб це

врахувати, складові згруповані в три суб-індекси, кожний з яких є найбільш важливим на певній стадії розвитку економіки: факторноорієнтована, орієнтована на ефективність, орієнтована на інновації.

На першій стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами). Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить, в основному, від стабільного функціонування державних і приватних інституцій (перша складова), добре розвинутої інфраструктури (друга складова), макроекономічної стабільності (третьа складова), а також від здоров'я та освіченості робочої сили (четверта складова).

У міру зростання заробітних плат та подальшого економічного розвитку, країни переходять до наступної стадії, де економічне зростання залежить від ефективності. На цій стадії необхідно впроваджувати більш ефективні виробничі процеси, покращувати якість продукції. На цьому етапі підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки (п'ята складова), ефективного ринку товарів та послуг (шоста складова), надійного функціонування ринку праці (сьома складова), розвиненості фінансового ринку (восьма складова), розмірів внутрішнього та зовнішнього ринків (10-а складова), а також здатності впроваджувати новітні технології (9-а складова).

Нарешті, коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, якщо компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (12-а складова), виробляючи нові й різноманітні товари завдяки високорозвиненим виробничим процесам (11-а складова).

Концепція стадій економічного розвитку інтегрована в індекс глобальної конкурентоспроможності наступним чином: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни. Це означає, що всі 12 складових певною мірою важливі для всіх країн, але важливість кожної з них залежить від конкретної стадії розвитку економіки країни. Щоб це врахувати, складові згруповані в три суб-індекси, кожний з яких є найбільш важливим на певній стадії розвитку економіки (рис. 2.2).

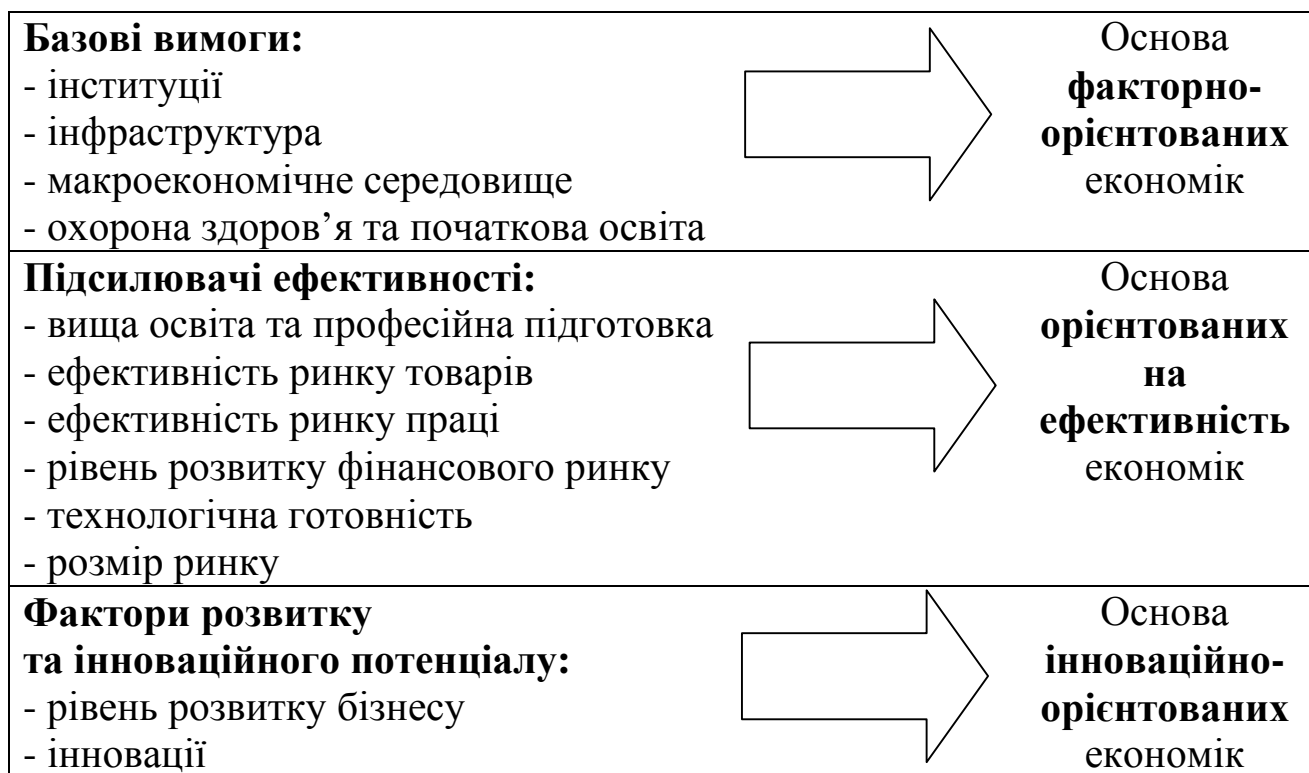


Рис. 2.2. Складові Індексу глобальної конкурентоспроможності та стадії економічного розвитку країни

Стадії розвитку економіки країн визначаються за допомогою рівня ВВП на особу та обсягу експорту мінеральної продукції. Порогові значення наведені у таблиці 2.1. Країни, економіка яких перебуває між двома з будь-яких трьох стадій, вважаються країнами з «перехідною економікою». Для цих країн питома вага складових плавно змінюється протягом розвитку країни, що відображає процес переходу від однієї стадії розвитку до іншої.

У 2012-2013 рр. у даному рейтингу Україна посіла 73-тю позицію серед 144 країн, та вийшла з перехідної групи між 1 та 2 стадіями до групи країн, орієнтованих на ефективність (табл. 2.2).

Аналогічно, за даною методикою „Фонд ефективного управління” здійснює щорічні дослідження конкурентоспроможності регіонів України [54]. Даний проект з розрахунку індексу конкурентоспроможності на рівні регіону є пілотним в світі.

Різноманітна рейтингова інформація відіграє важливу роль у формуванні іміджу регіону на світовій арені та є ефективним маркетинговим інструментом. Використовуючи дані рейтинги та покращуючи свої рейтингові позиції, країни мають можливість продемонструвати світу своє прагнення стати більш привабливими.

Таблиця 2.1

**Ваги та порогові значення для стадій розвитку при розрахунку
Індексу глобальної конкурентоспроможності**

	Стадія факторної орієнтованості (1)	Перехід від першої до другої стадії	Стадія орієнтованості на ефективність (2)	Перехід від другої до третьої стадії	Стадія орієнтованості на інновації (3)
ВВП на особу*, дол.США, порогові значення**	<2000	2000-2999	3000-8999	9000-17000	>17000
Вага суб-індексу «Базові вимоги», %	60	40-60	40	20-40	20
Вага суб-індексу «Підсилювачі ефективності», %	35	35-50	50	50	50
Вага суб-індексу «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу», %	5	5-10	10	10-30	30

* Для економік із суттєвою залежністю від мінеральних ресурсів, ВВП на особу не є єдиним критерієм для визначення стадії розвитку.

** У діапазонах ваг суб-індексів діє зворотній зв'язок між значенням ВВП на особу. Наприклад для країни з ВВП на особу 2999 дол.США вага суб-індексу «Базові вимоги» є 40%.

Таблиця 2.2

**Класифікація деяких країн за стадією розвитку при
розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ**

Стадія	Країни на даній стадії
факторноорієнтована (38 країн)	Індія, Киргизія, Таджикистан
перехідна з 1 на 2 стадію (17 країн)	Азербайджан, Венесуела, Єгипет, Філіппіни
орієнтована на ефективність (33 країни)	Аргентина, Арсенія, Болгарія, Китай, Грузія, Колумбія, Перу, Сербія, Таїланд, Туніс, Румунія, Україна
перехідна з 2 на 3 стадію (21 країна)	Угорщина, Латвія, Литва, Мексика, Польща, Росія, Туреччина, Чілі, Казахстан, Бразилія
орієнтована на інновації (35 країн)	Німеччина, Ізраїль, Іспанія, Словаків, США, Франція, Чехія, Швеція, Японія

Приклад

В Малайзії було створено Державний департамент конкурентоспроможності, який аналізує позиції країни в світових рейтингах. Метою роботи Департаменту є розробка стратегії покращення показників країни в рейтингах і, як результат, підвищення інвестиційної привабливості та благополуччя країни. В 2012 році країна посіла 25 місце в рейтингу ВЕФ зі 144 країн.

В Саудівській Аравії в 2006 р. створено Національний центр конкурентоспроможності з метою моніторингу підвищення конкурентоспроможності країни. В «Програмі 10x10» поставлена задача потрапити в десятку найкращих країн в Рейтингу легкості ведення бізнесу Світового Банку та Індексі глобальної конкурентоспроможності ВЕФ. В 2010 р. – 11-е місце в Рейтингу легкості ведення бізнесу (38-е в 2006 р.), 21-е місце в Індексі глобальної конкурентоспроможності ВЕФ (35-е в 2007 р.).

Оскільки конкурентоспроможність є елементом конкуренції, то уявлення про її складові можна отримати також, розглядаючи, наприклад, “Золоті правила конкуренції”, сформульовані С.Гареллі у праці “Конкурентоспроможність держав: основи” [173].

Золоті правила конкуренції:

- 1) Створення стабільного та передбачуваного законодавчого клімату.
- 2) Створення гнучкої та адаптивної системи економіки.
- 3) Інвестування у традиційну та технологічну інфраструктуру.
- 4) Заохочення приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій.
- 5) Активність (агресивність) на міжнародних ринках (експорт) і привабливість для прямих іноземних інвестицій.
- 6) Основна увага – якості, оперативності та прозорості влади і управління.
- 7) Чіткий взаємозв’язок між зарплатами, продуктивністю та податками.
- 8) Збереження єдності суспільства шляхом скорочення різниці у прибутках та зміцнення середнього класу.
- 9) Потужне інвестування в освіту, особливо середню, забезпечення постійного підвищення якості робочої сили.
- 10) Збереження балансу між внутрішньо- та зовнішньоорієнтованими секторами економіки заради забезпечення добробуту, зберігаючи при цьому систему цінностей громадян.

Розрізняють конкурентоспроможність на внутрішніх національних ринках, а також конкурентоспроможність на зовнішніх, міжнародних

ринках. При цьому слід відмітити, що перша часто може не відбивати реальної якості товарів і послуг, насамперед, в умовах застосування протекціоністських заходів. Тому більш коректним показником конкурентоспроможності регіону можна вважати саме його спроможність поставляти товари/послуги на світові ринки, де існує відкритий попит. Своєю чергою, готовність регіону до таких поставок визначає його експортний потенціал.

Експортний потенціал регіону – здатність регіонального виробництва виробляти та реалізовувати на зовнішніх ринках у поточний період і в перспективі конкурентоспроможні товари та послуги за наявного рівня розвитку ринкових відносин, економічних факторів і системи інститутів підтримки експорту [65, с. 16-18].

У теорії кумулятивної¹ конкурентоспроможності Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілда [165] цикл зростання конкурентоспроможності регіону виглядає таким чином: зростання обсягів ВРП – активізація інноваційної діяльності – підвищення рівня продуктивності праці – зменшення відносних витрат на заробітну плату – зниження собівартості експортної продукції – збільшення попиту на регіональний експорт – зростання обсягів ВРП.

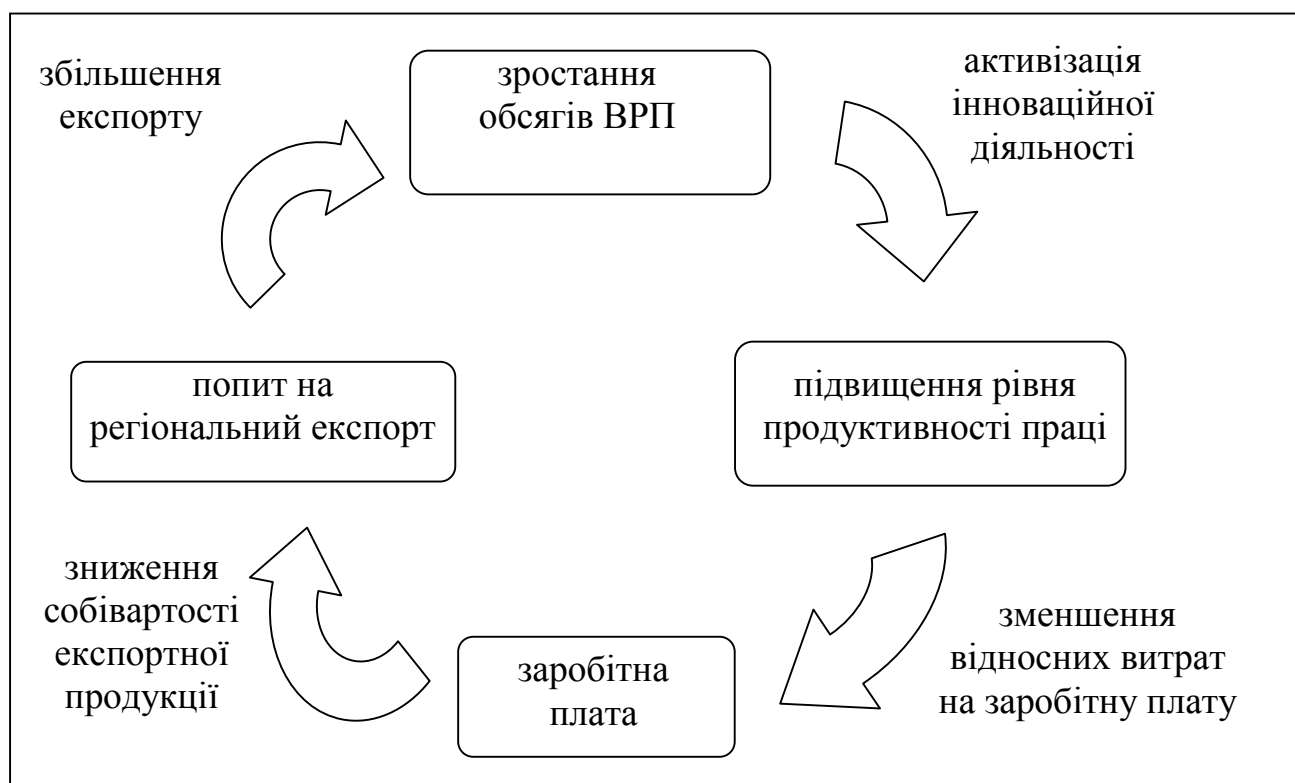


Рис. 2.3. Циклічна теорія кумулятивної конкурентоспроможності регіону

¹ Кумулятивний (від лат. *sumulatio* - збільшення, скупчення) – заснований на принципі накопичення, концентрації.

Ключовим елементом теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіону є так званий ефект Вердорна (Verdoorn effect's), який пояснює механізм взаємовпливу збільшення обсягів ВРП та продуктивності праці. Так, збільшення обсягів ВРП стимулює локальні компанії до запровадження технологічних змін та активізації інноваційної діяльності, в результаті чого зростає рівень продуктивності праці.

У вимірі економіки знань конкурентоспроможність регіону в довгостроковій перспективі визначатиметься більшою мірою його здатністю адаптуватися до змін, ніж від рівня накопичених фінансових ресурсів чи сумарної промислової політики. Вимірювання та аналіз конкурентоспроможності дедалі частіше здійснюватиметься через такі категорії, як креативність (інвестиції в інновації), знання, екологія [84, с. 43-45].

2.3. Конкурентоспроможність регіонів і регіональна політика.

Конкурентоспроможність регіонів посідає центральне місце при розробці регіональної політики урядами багатьох країн та міжнародними організаціями. Інтереси міжнародних організацій і національних урядів значною мірою збігаються, адже метою політики урядів і зусиль міжнародних організацій є забезпечення вирівнювання регіонального розвитку, запобігання появі депресивних регіонів, що створюють загрози для більш успішних країн і регіонів. Отже, у проведенні регіональної політики уряди мають керуватися такими загальновизнаними цінностями, як забезпечення рівних можливостей незалежно від місця проживання.

В практиці регіональної політики радянських часів за основу було взято принцип „вирівнювання” з метою подолання економічної відсталості деяких територіальних утворень, що історично склалася. Розміщення продуктивних сил ставило ту ж саму мету. На перший погляд такий підхід був ефективним, сприяв соціально-економічному зростанню депресивних регіонів, проте у порівнянні із економічно більш розвинутими регіонами відставання зберігалось, або навіть зростало. Натомість такий підхід породив пасивність, безініціативність, укорінення утриманської ідеології регіонів, які не шукали власних шляхів розвитку, а розраховували лише на підтримку центру.

Де в чому таке відношення збереглося і в регіонів незалежної України. Проте в новому конкурентному контексті, коли регіони стали самостійними учасниками конкурентних процесів, виникає необхідність

пошуку нових підходів до розвитку регіону. Концепція саморозвитку також націлена на вирівнювання соціально-економічних рівнів розвитку регіонів, але за рахунок інших інструментів – мобілізації власних резервів відповідно до самостійно розробленої програми дій. Підтримку повинні отримувати всі регіони, але не у грошовій формі, а у вигляді стимулів до розвитку ініціатив в регіоні. Порівняльний аналіз традиційної та нової парадигм регіонального розвитку представлений в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Порівняльна характеристика традиційної та нової парадигми регіональної політики

	Традиційна парадигма	Нова парадигма
Стратегії	Вирівнювання рівнів розвитку регіонів	Створення умов для саморозвитку регіонів
Цілі	конкурентоспроможність	
	Визначення багатьох елементів соціально-економічної структури в якості факторів конкурентоспроможності, що призводить до дублювання ряду нескоординованих дій.	- Стратегічне управління регіональною політикою, зорієнтоване на розвиток, що впроваджується в усіх регіонах, в тому числі і в найбільш конкурентоспроможних. - Посилення соціальної складової у визначенні цілей регіональної політики.
	вирівнювання	
	Ключова роль відведена методам вирівнювання, що призводять до зворотних результатів – посилення диспропорцій, розпорошення ресурсів.	- Посилення співробітництва між територіями, як результат - зростання потоків капіталів, робочої сили, знань, інновацій. - Спеціальні «вирівнюючі заходи», адаптовані до потенціалів територій, важливі для всієї країни, сфокусовані на обраних галузях з метою досягнення критичної маси, необхідної для подальшого розвитку.

Продовження таблиці 2.3

Інструменти	Субсидії та державна допомога.	Інтегровані «м'які» та «жорсткі» інструменти, сприятливе бізнес-середовище, соціальний капітал, утворення мереж (кластерів), краща координація.
Територіальний вимір	- Регіони розглядаються як однорідні, не враховуючі їх зовнішню та внутрішню різноманітність. - Пріоритетність секторального підходу, який не враховує територіальну специфіку, за що отримав назву «алгоритм бідності».	- Диференційований територіальний підхід: врахування різноманітності, координація, багаторівневе управління. - Інтегровані програми, спрямовані на підтримку напрямків міжтериторіальної взаємодії, замість підтримки просторової інтеграції.
Об'єкти регіональної політики	- Адміністративні одиниці. - Не враховується специфіка міської та сільської територій. - Об'єктом регіональної політики виступає регіон як виробничий комплекс.	- Функціональні одиниці. - Диференційований підхід до різних територій. Політика адаптована до локальних умов. - Об'єктом регіональної політики стає не тільки регіон як виробничий комплекс, але, перш за все, населення регіону з його інтересами.
Суб'єкти регіональної політики	Центральні та регіональні органи влади.	- Всі рівні державного управління, представники громади та бізнесу. - Регіон стає не лише об'єктом регіональної політики, але й суб'єктом, що здійснює регіональну політику.

Розроблено на основі [167]

Вперше ознаки парадигми регіонального саморозвитку із орієнтацією на принципи територіального госпрозрахунку, переходу регіонів на самокупність та самофінансування почали з'являтися в другій половині 20-го століття. Хоча моделювання ідеального суспільного устрою на основі самозабезпечення уходить корінням до IV-III ст. до н. е. в теорії Платона та Аристотеля. Подальшого розвитку теорії регіонального саморозвитку набули в теоріях Дж. Стюарта, А. Сміта, Д. Рікардо, які наголошували на необхідності виробництва товарів з мінімальними витратами.

Більш пізні теорії ендогенного¹ розвитку в якості інструментів вбачали наступне:

- капіталізація - акумуляція капіталу за рахунок спрямування ресурсів від розвинутих галузей до відносно нових (Європейська школа ендогенного розвитку);

- активізація можливостей індивіда, кожної організації в регіоні з метою досягнення спільних цілей людства (Японська школа ендогенного розвитку);

- координація соціально-економічних проектів через приватно-державне партнерство, міжнародні агенції та недержавні організації (Латиноамериканська та Азійська школи ендогенного розвитку) [159, 157].

Вітчизняні науковці В.М. Гесць та М.І. Скрипниченко обґрунтовують необхідність переходу від екзогенно залежної до ендогенноорієнтованої стратегії розвитку економіки [28]. На їхню думку, вибір переважно ендогенноорієнтованої моделі має забезпечити країні випереджаючий розвиток на довгострокову перспективу, яка дозволить гармонізувати цільові орієнтири стійкого росту, підвищення якості життя, інституційних перетворень, інноваційно-інвестиційної модернізації, структурно-технологічного оновлення, інтеграції у світову економіку на конкурентних засадах.

Узагальнюючи існуючі підходи до трактування сутності поняття „саморозвиток регіону”, дамо наступне визначення: **саморозвиток регіону** – здатність регіону в умовах мінливого ринку забезпечувати соціальні стандарти якості життя на основі розширеного відтворення валового регіонального продукту переважно за рахунок ендогенних дохідних джерел та інноваційних ресурсів. Тобто, саморозвиток – це процес, що базується на ендогенних факторах росту.

¹ Ендогенний - внутрішнього походження, той, що викликається внутрішніми причинами; антонім – екзогенний.

Слід зазначити, що ендogenous розвиток не передбачає ізоляції від зовнішнього середовища. Навпаки, ендogenous підхід до розвитку регіону передбачає ефективну інтеграцію до світогосподарського простору, але на принципах пріоритетності регіональних інтересів.

Складові елементи ендogenous політики регіонального розвитку:

- пожвавлення регіональної економіки за рахунок використання наявних місцевих ресурсів, культури, технологій, соціального капіталу;
- цілісний міжгалузевий розвиток економіки;
- економічна вигода для регіону на всіх етапах діяльності від виробництва до споживання;
- самостійність регіонів та спільнот, участь населення в розвитку регіону;
- розвиток інститутів соціального партнерства, міжмуніципального та транскордонного співробітництва.

У зв'язку зі складністю управління регіональним розвитком під впливом двох процесів: по-перше, форсованим вибудовуванням вертикалі влади, що стало наслідком обмеження ініціатив регіональних та муніципальних систем; по-друге, зростаючої потреби у забезпеченні сталого, гармонійного соціо-еколого-економічного розвитку, яка потребує ефективного використання конкурентних переваг, резервів та джерел росту: глобальних, національних, регіональних, муніципальних, локальних та ін. – саморозвиток стає платформою конкурентної регіональної політики.

Запитання для перевірки знань:

1. В чому полягає сутність двох основних теоретичних підходів до трактування поняття «конкурентоспроможність регіону»?
2. Дайте визначення поняття «міжнародна конкурентоспроможність національного регіону».
3. Визначте джерела локальних та стійких конкурентних переваг.
4. Охарактеризуйте механізм формування конкурентних переваг на прикладі «ромба Портера».
5. Назвіть основні стратегії конкуренції.
6. Розкрийте принципи розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності, його складові елементи та стадії економічного розвитку.
7. Назвіть «Золоті правила конкуренції» за С. Гареллі.

8. Яку роль відіграє експортний потенціал у підвищення конкурентоспроможності регіону?

9. В чому полягає сутність циклічної теорії кумулятивної конкурентоспроможності регіону?

10. Які основні трансформації зазнала регіональна політика в сучасних умовах глобальної конкурентоспроможності?

11. На яких основних принципах базується політика саморозвитку регіону?

Тема 3. Європейський досвід регіональної політики

3.1. Основні тенденції розвитку спільної регіональної політики Європейського Союзу.

3.2. Етапи формування та принципи спільної регіональної політики ЄС.

3.3. Регіони в сучасному європейському інтеграційному процесі.

3.1. Основні тенденції розвитку спільної регіональної політики Європейського Союзу.

Основним завданням регіональної політики у країнах Європи до 80-х рр. було створення умов для переміщення капіталу з розвинутих та благополучних у відсталі та депресивні території. Однак упродовж останніх двох десятиліть потреба залучення зовнішніх інвестицій для розвитку регіону доповнюється визнанням необхідності стимулювати внутрішній потенціал регіонів, зокрема підтримувати місцеві малі та середні підприємства та заохочувати використання ними нових технологій та інноваційних підходів до виробництва.

Декларацією щодо регіоналізму в Європі, прийнятою Асамблеєю європейських регіонів у 1996 р., дається наступне визначення поняття «регіон». *Регіон* – це територіальне утворення, яке сформовано у законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після державного, та наділене політичним самоврядуванням. Регіон визначається національною конституцією або законом, які гарантують його автономію, самобутність, владні повноваження та організаційний устрій. Регіон має повний юридичний статус. Базовий устрій містить представницьку асамблею та виконавчий орган, які непідконтрольні органам центральної влади.

Декларація наділяє європейські регіони такими *повноваженнями*, як регіональна економічна політика; регіональне планування,

будівництво і житлова політика; телекомунікації та транспортна інфраструктура; енергетика і навколишнє середовище; сільське господарство й рибальство; освіта на всіх рівнях, університети та науково-дослідна робота; культура та засоби масової інформації; охорона здоров'я; туризм, відпочинок та спорт; поліція та громадський порядок.

У сфері міжнародних відносин регіони мають можливість діяти на міжнародному рівні. Вони можуть укласти договори, угоди або протоколи, які є міжнародними за характером, і узгоджувати ці питання з центральним урядом, якщо цього вимагає національне законодавство. З метою реалізації спільних проектів регіони здійснюють міжнародне внутрішнє та транскордонне співробітництво. Регіони мають право самостійно або спільно з іншими регіонами засновувати свої представництва в інших державах або у відповідних міжнародних організаціях.

З метою гармонізації адміністративно-територіального поділу країн-членів ЄС у 80-х рр. була розроблена номенклатура статистичних територіальних одиниць (Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes - NUTS), відповідно до якої всі регіони поділяються на NUTS - 1, NUTS -2, NUTS -3 за критеріями: рівень безробіття, динаміка міграційних потоків, дохід на душу населення, питома вага продукції сільського господарства і депресивних галузей промисловості у ВВП. Класифікацій регіонів ЄС за чисельністю наведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Розподіл регіонів ЄС за системою NUTS

Рівень	Мінімальна кількість населення, чол	Максимальна кількість населення, чол	Кількість регіонів в ЄС
NUTS-1	3 млн.	7 млн.	97
NUTS-2	800 000	3 млн.	270
NUTS-3	150 000	800 000	1294

Як видно з таблиці, найбільшу кількість регіонів в ЄС віднесено до рівня NUTS-3, проте основними об'єктами спільної регіональної політики є регіони другого рівня (NUTS-2). Саме на цьому рівні відбувається розробка програм регіонального розвитку та освоєння коштів структурних фондів.

Слід відмітити, що визначені рівні не завжди збігаються з адміністративно-територіальним поділом країни; окремі країни-члени

ЄС не мають тих чи інших рівнів (так, для Люксембурга всі три регіональні рівні збігаються з самою країною). Бельгія за цим стандартом поділяється на три макрорегіони, 11 регіонів (які збігаються з провінціями) і 43 підрегіони (які збігаються з округами). Запровадження NUTS потягло за собою зміну адміністративно-територіального устрою окремих держав-членів Співтовариства. Так, в Іспанії та Італії шляхом об'єднання менших адміністративних одиниць були створені великі адміністративно-територіальні одиниці рівня NUTS-1 (макрорегіони). Деякі країни мають лише один такий рівень (Данія, Ірландія, Люксембург), інші – понад 10 (Велика Британія, Італія, Німеччина).

Основними *чинниками, що впливають на формування і здійснення європейської регіональної політики*, є наступні:

1) *Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів*. Кожне розширення ЄС ставило перед ним проблеми регіонів нових країн-членів, у яких були економічні труднощі, пов'язані з диспропорціями у рівнях їх соціально-економічного розвитку. Таким чином, просторове розширення ЄС призводило до постійного збільшення кількості його проблемних регіонів і різноманіття регіональних проблем. Якщо до розширення ЄС у 2004 р. за показником ВВП на душу населення різниця між найбільш і найменш розвиненими регіонами ЄС становила 4:1, то у 2010 р. вона зросла до 7:1. Регіонами з найвищим показником ВВП на душу населення є південна Німеччина, південь Великої Британії, північна Італія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Австрія, Ірландія та скандинавські країни. Регіони навколо окремих столиць (Мадрид, Париж, Прага та Братислава) також потрапляють в цю категорію. Бідніші регіони сконцентровані в південній, південно-західній та південно-східній околицях ЄС, у східній Німеччині та в нових країнах-членах.

Міжрегіональні відмінності в рівні економічного розвитку ускладнюються різною глибиною соціальних проблем. Одним з кращих індикаторів є безробіття, оскільки навіть в умовах динамічного зростання наявність значної кількості людей, не здатних знайти роботу (особливо серед молоді), вкрай негативно впливає на весь соціальний клімат.

Рівень безробіття в 27 країнах Європейського Союзу в 2012 р. склав 10,5% проти 9,7% у 2011 р. У той же час ситуація в різних країнах ЄС неоднакова. За даними Євростату, в 2012 р. максимальний рівень безробіття спостерігався в Іспанії (25,0%), Греції (24,3%), Португалії

(15,9%), найнижчі показники безробіття були зареєстровані в Люксембурзі (5,1%), Нідерландах (5,3%) та Австрії (5,3%) [162].

Необхідно враховувати контрасти і всередині окремих країн. В Німеччині та Італії міжрегіональні контрасти за рівнем безробіття зводять нанівець позитивний ефект від вирівнювання економічного розвитку. Так, на півдні Західної Німеччини, у федеральних землях Баден-Вюртемберг рівень безробіття в 2011 р. склав 3,6%, в Баварії – 3,3%, тоді як у всіх східнонімецьких землях він стабільно перевищує середній рівень по країні в цілому: Берлін – 11,9%; Бранденбург – 8,8%, а в середньому по Німеччині – 5,9%.

Згладжування міжрегіональних контрастів в ЄС часто досягається вирівнюванням кількісних показників, при якому зберігається якісне відставання проблемних територій в постіндустріальному розвитку інноваційного суспільства. Отже, регіони ЄС розрізняються не тільки за рівнем поточного економічного розвитку або соціальної ситуації, але і за можливостями змінити ситуацію.

Непоганим індикатором служить забезпеченість домогосподарств доступом до мережі Інтернет. У 2012 р. в середньому по ЄС-27 доступ в мережу Інтернет мали 76% домогосподарств. При цьому займали лідируючі позиції Нідерланди – 94%, Люксембург – 93%, Данія та Швеція – 92%. Найгірше становище спостерігалось в Болгарії та Румунії: тут, відповідно, лише 51% та 54% домогосподарств мали доступ до мережі Інтернет. Проте в трійку «аутсайдерів» потрапив і «старий» член ЄС – Греція (54% домогосподарств з доступом). В той же час в економічно досить проблемній Латвії, як і в багатьох інших постсоціалістичних країнах, що зберігають на відміну від індустріально-аграрних країн Південної Європи значний інноваційний потенціал, показники виявилися не гірше, ніж в Іспанії. Так, в Латвії доступом користувалися 69% домогосподарств, в Литві – 62%, Естонії – 75% а в Іспанії - 68% домогосподарств.

Ще більшою мірою згладжування міжрегіональних контрастів в ЄС залежить від активності в сфері наукових досліджень. Ані поточна підтримка відстаючих територій, ані навіть створення спільного сприятливого інвестиційного клімату для підприємств (найчастіше мають середню або низьку наукоємність) не дає сталого скорочення розриву в рівні регіонального розвитку. Ліквідувати в перспективі прірву між провідними економічними центрами ЄС і периферійними або депресивними територіями можна лише одним шляхом – створюючи можливості для нарощування в регіонах власного потенціалу інноваційного розвитку.

В цілому на наукові дослідження в ЄС-27 щорічно витрачається понад 200 млрд. євро, або 2% ВВП, причому підприємницький сектор здійснює найвищі витрати на наукові дослідження – 62%, заклади вищої освіти – 24,5%, держава – лише 13,5%. Поки витрати розподіляються вкрай нерівномірно, хоча далеко не завжди частка витрат на дослідження і розробки залежить від загального рівня економічного розвитку регіонів.

Узагальнюючи тенденції можна констатувати, що конвергенція регіонів ЄС збільшується. Депресивні території (у тому числі й ті, соціально-економічний розвиток яких залежить від стану однієї чи декількох галузей економіки, що занепадають), а також малозаселені регіони отримують гарантовану фінансову підтримку ЄС у сфері регіонального розвитку з метою ліквідації диспропорційності, вирівнювання основних соціально-економічних показників у межах ЄС. Проте, як показав досвід, політика «вирівнювання» є збитковою для більшості розвинених країн (відносини кредитування боргу «Німеччина-Греція» з його подальшим списанням).

Водночас, проблема полягає не в наявності регіональних диспропорцій як таких. Проблема – в їх глибині і стійкій тенденції подальшого поглиблення. За певних умов, це поглиблення може досягти критичних значень, за межею яких регіональні диспропорції перестають бути предметом економічного аналізу та перетворюються на проблему безпеки [144].

2) *Потреба соціальної солідарності.* Суспільна єдність, соціальна солідарність, згуртованість громадян є ресурсом розвитку та вагомим фактором впливу на різні аспекти стану справ у країні, зокрема на її конкурентоспроможність у світовому просторі. Ігнорування інтересів (у т.ч. економічних) регіональної спільноти, місцевих громад, окремої людини, обмеження державою прав, компетенцій, ресурсної бази місцевого самоврядування може призвести до порушення соціальної солідарності та, як наслідок, втрати громадянами довіри до влади, підтримки її дій і намірів. Тим часом, суспільна підтримка, своєю чергою, також є потужним ресурсом розвитку, до того ж – необхідним, з точки зору легітимності дій влади. На міжнародному рівні фактор наявності/відсутності суспільної підтримки зовнішньополітичних (у т.ч. зовнішньоекономічних) кроків національних лідерів враховується досить жорстко та є одним із чинників міжнародного іміджу як національних лідерів, так і держави. Доречно зазначити, що громадяни країн ЄС демонструють високий рівень підтримки кроків, що вживаються на наднаціональному рівні. Так, результати соціологічного

дослідження громадської думки, проведеного в 2010 р., дали підстави для висновку: “Громадянами ЄС Регіональна політика ЄС сприймається як інструмент запровадження рівних життєвих умов у Європі. У 2010 р. 88% опитаних підтримували зосередження регіональної політики на найбільш бідніших регіонах з метою надання їм допомоги якнайшвидше досягти рівня решти країн ЄС”. Протилежну думку висловили лише 6% респондентів (рис. 3.1).

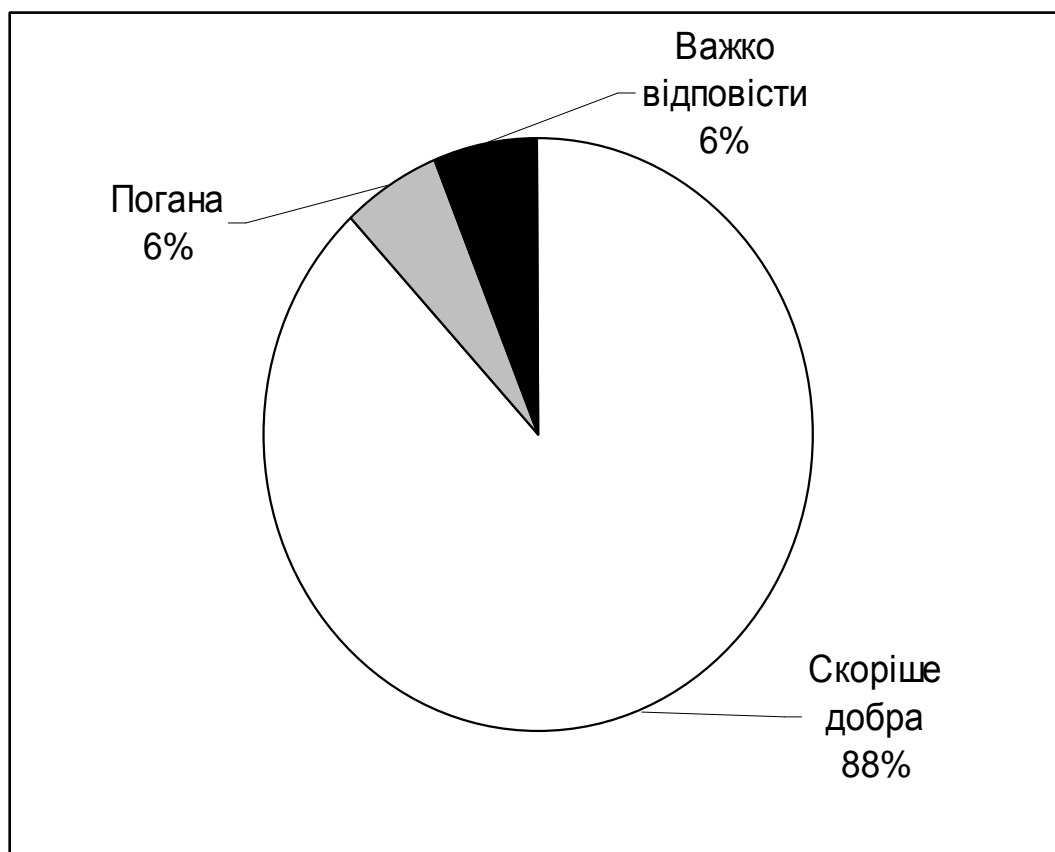


Рис. 3.1. Ставлення громадян країн ЄС до окремих аспектів регіональної політики ЄС, відповідь на питання: Європейська регіональна політика зосереджується на найбільш бідніших регіонах з метою допомоги їм досягти рівня решти країн. Ця справа добра чи погана?

Доля тих, хто вважає за необхідне підтримувати в першу чергу найбільш бідні регіони в 2010 р. зросла у порівнянні із 2008 р., коли цей показник становив 38%. Пріоритетність підтримки найбільш бідних регіонів підтримали 49% респондентів, а політику підтримки всіх регіонів – 47% (рис. 3.2).

Слід додати, що наведені дані засвідчили не лише високий рівень соціальної солідарності громадян країн ЄС, але й суспільну підтримку дій національних урядів та лідерів ЄС у тому, що стосується

європейської регіональної політики, – це може слугувати показником її якості і суспільної легітимності.

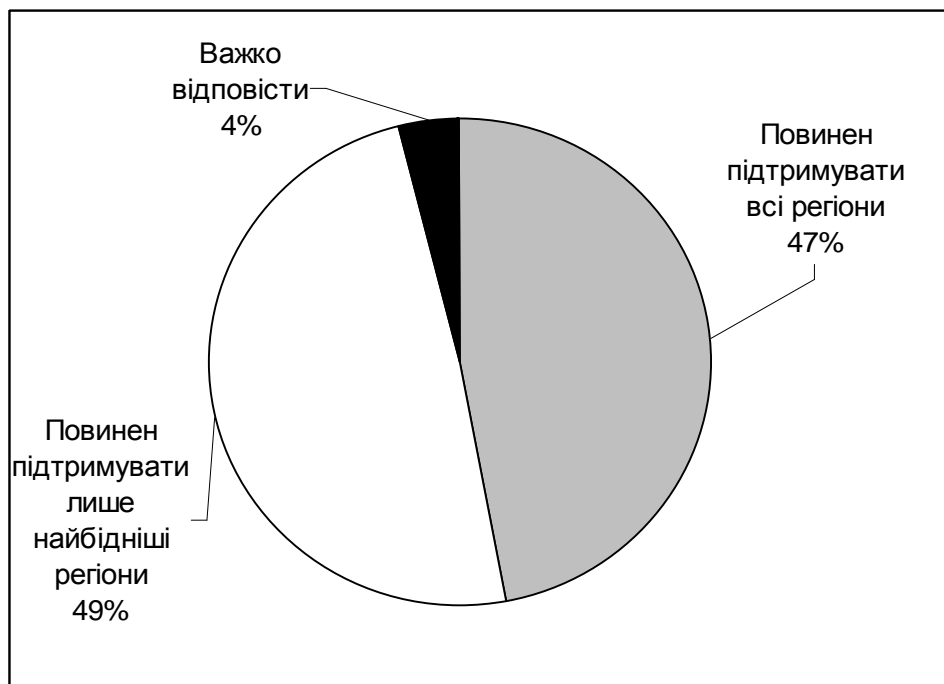


Рис. 3.2. Ставлення громадян країн ЄС до окремих аспектів регіональної політики ЄС, відповідь на питання: Європейська регіональна політика спрямована на надання допомоги найбільш вразливим регіонам в інноваційній сфері, у сфері зайнятості та міжрегіональному співробітництві. Чи повинен ЄС концентрувати свою допомогу лише на найбільш вразливих регіонах чи повинен підтримувати всі регіони?

Наведемо для порівняння дані щодо сприйняття українцями напрямку розвитку держави (квітень 2013) (рис.3.3). Як видно з даного рисунку, більшість українців вважають, що події в Україні розвиваються у неправильному напрямі.

3) *Посилення конкуренції між регіонами.* Глобальна конкурентна боротьба точиться навколо кожної локальної території (регіону), що є проявом впливу глобалізації на підвищення значимості локалізації. Уряди європейських країн усвідомили взаємозв'язок „потужний регіон – потужна країна – потужний Союз”. Це правило діє на усіх без виключення континентах. В той же час, національні стратегії підвищення конкурентоспроможності регіонів суттєво диференціюються від соціальноорієнтованих у країнах Скандинавії до максимально лібералізованих у країнах англосаксонської моделі.

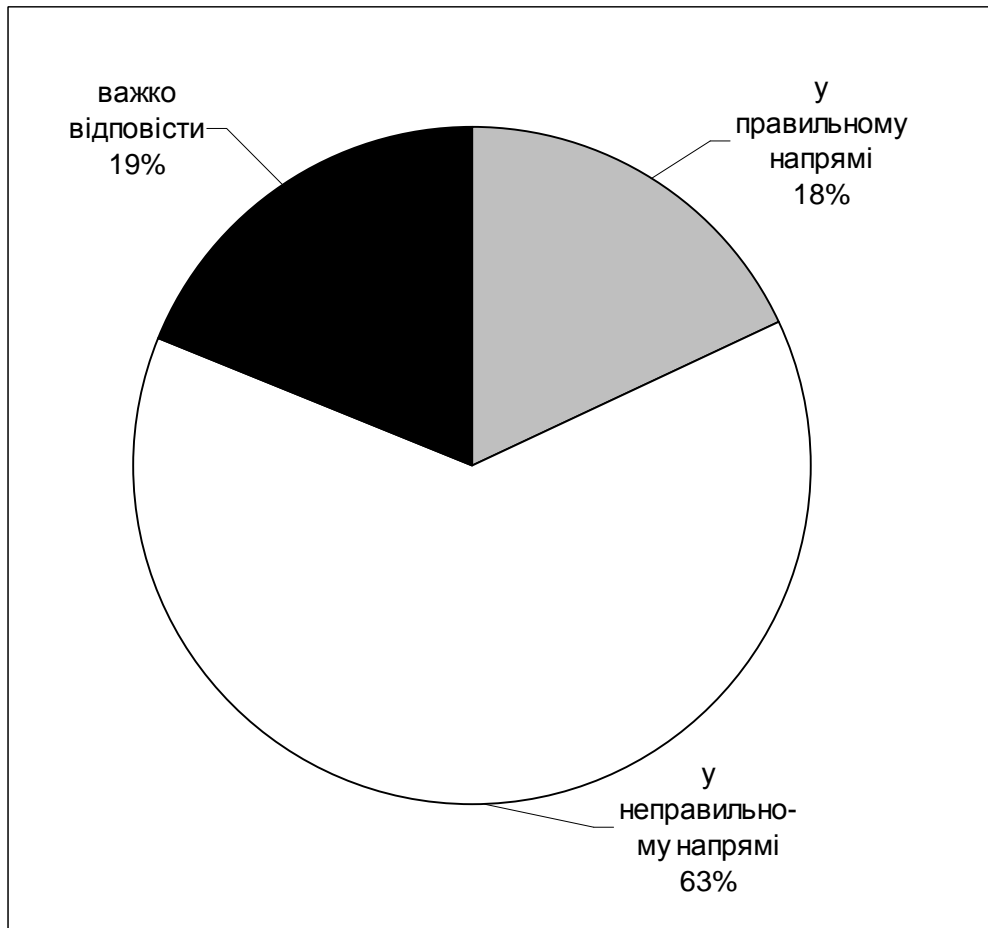


Рис. 3.3. Ставлення громадян України до напрямку розвитку подій в державі, відповідь на питання: Події в Україні розвиваються у правильному чи неправильному напрямі?

4) *Необхідність впровадження збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку.* Європейські стратегії регіональної політики ставлять за мету людиноцентричний розвиток. Розвиток регіону розглядається як режим функціонування регіональної системи, який забезпечує позитивну динаміку параметрів рівня життя населення за рахунок ефективної та збалансованої реалізації соціального, економічного, екологічного потенціалів регіону. Регіони розглядаються, в першу чергу, як соціальна екосистема приваблива для людей, адже саме люди є носіями знань та генераторами інновацій – визначальними чинниками конкурентоспроможності територій. Регіональний розвиток ставить за мету досягнення нової якості життя та ведення бізнесу в регіоні. В цьому полягає відмінність регіонального розвитку від регіонального зростання, індикатором якого є збільшення кількісних показників, що не завжди супроводжується гармонійним розвитком екологічної та соціальної сфер.

5) *Набуття регіонами нових ознак суб'єктів у загальносвітовому просторі із правом самостійних дій.* Регіони почали розвиватись на принципах саморозвитку, що передбачає розвиток із урахуванням особливостей регіону та відповідальності місцевої влади за цей процес. Децентралізація влади має супроводжуватись децентралізацією фінансових ресурсів, а місцева влада має бути зацікавлена у розвитку регіону. За цих умов розвивається міжрегіональне, міжмуніципальне та транскордонне співробітництво.

Вищезазначені чинники обумовили наступні **тенденції європейської регіональної політики**:

1) *Децентралізація повноважень і відповідальності.* Характерною рисою процесу формування і здійснення європейської регіональної політики є послідовна децентралізація прийняття рішень і розширення повноважень (і відповідальності) в цьому процесі регіональних і місцевих влад (державної відповідного рівня та місцевого самоврядування). Цю тенденцію можна розглядати як складову загального процесу демократизації європейського суспільства і європейських інститутів. Як відомо, позиції місцевої і регіональної влад від самого початку формування ЄС були представлені на наднаціональному рівні, і це представництво послідовно розширювалося: від Постійної Конференції місцевих і регіональних влад (1957 р.) до Асамблеї регіонів Європи (1985 р.) і Комітету регіонів, створеного в 1994 р. відповідно до Маастрихтського Договору.

З одного боку, саме регіональна (місцева) влада є найбільш компетентною у можливостях, справах і проблемах регіону, вона володіє найбільш докладною інформацією про потреби місцевої спільноти і тому здатна узагальнювати та відстоювати її інтереси. А безпосередня участь представників місцевих і регіональних влад у наднаціональних органах формування регіональної політики забезпечує врахування цих інтересів під час прийняття рішень на найвищому рівні.

З іншого – децентралізація сприяє посиленню структур місцевих і регіональних влад, з точки зору як повноти управлінських можливостей, так і ресурсного забезпечення. В цьому сенсі вона відбувається з жорстким дотриманням одного з головних принципів належного управління “повноваження – відповідальність – ресурси”.

На цей час у межах Європейської регіональної політики побудована досить складна, проте ефективна (завдяки чітко відпрацьованим, прозорим механізмам і процедурам) система, яка забезпечує участь місцевих і регіональних влад у плануванні заходів регіональної політики відповідного рівня (за принципом “знизу-вверх”)

та в узгодженні планів, програм і стратегій вищого і наднаціонального рівнів.

Таким чином децентралізація забезпечує можливість:

- адекватного врахування інтересів місцевих і регіональних спільнот;
- ефективного використання внутрішнього потенціалу регіону, включно з місцевими ініціативами;
- запровадження ефективного управління через чітке розмежування функцій і повноважень управлінських ланок усіх рівнів.

Завдяки цьому забезпечується головна умова результативності та ефективності європейської регіональної політики – збалансування участі, цілей, інтересів і ресурсів, з одного боку, двох видів публічної влади (державної і місцевого самоврядування), з іншого – влад та органів управління всіх рівнів, включно з наднаціональним.

2) *Поглиблення міжрегіонального і транскордонного співробітництва.* Використання цього інструмента партнерства заохочується в ЄС з метою залучення до розвитку регіонів можливостей і ресурсів суміжних, як правило, успішних регіонів країн-сусідів. Прикладом є успішний досвід розвитку регіонів Польщі, який підтверджує значимість для країни залучення її регіонів до розвинутих ринків. Слід зауважити, що транскордонне співробітництво не обмежується кордонами ЄС і суто економічними цілями. Відомі приклади партнерства, навіть без особливої економічної вигоди, з країнами пострадянського простору (Білоруссю, Росією, Україною) в рамках єврорегіонів. Активну політику партнерства здійснює ЄС на середземноморському напрямі, розглядаючи його як, зокрема, засіб “м’якої сили” з метою поширення зони безпеки навколо ЄС і просування до багатих енергоресурсами ринків Близького Сходу.

3) *Державно-приватне партнерство.* Концепція державно-приватного партнерства (ДПП) передбачає реалізацію проектів, які здійснюються спільно органами влади (регіональної/місцевої та/або державної) та бізнесом або неурядовими організаціями з метою сприяння розвитку регіонів чи окремих територій. Позитивним наслідком такої взаємодії є, по-перше, підвищення відповідальності влади за виконання спільно прийнятих зобов’язань, по-друге, залучення сучасного менеджменту, притаманного конкурентоспроможному бізнесу. Хоча європейські регіони застосовують ДПП з середини 1990-х років, проте досвід все ще залишається обмеженим, а для практичного втілення, наприклад, в Україні, яка досі не має міцних інституційних підвалин, необхідним є більш чітке концептуальне та законодавче

забезпечення. Це важливо, крім іншого, з огляду на те, що у структурних програмах ЄС на 2007-2013рр. передбачається посилення ДПП, а приватний сектор відіграватиме вирішальну роль у фінансуванні проектів розвитку територій.

Включення бізнесу, неурядових організацій та інститутів, а з цим розширення якості інформування громадськості, є вагомою складовою підвищення компетенції учасників процесу формування і здійснення регіональної політики, що, своєю чергою, стає додатковим чинником і ресурсом розвитку регіонів.

4) *Перенесення акцентів регіональної політики з допомоги регіонам на формування їх конкурентоспроможності.* Як зазначалося вище, головним чинником, що спонукав ЄС до формування регіональної політики, була наявність глибоких диспропорцій соціально-економічного розвитку окремих регіонів країн-членів ЄС. Відповідно, усунення цих диспропорцій та запобігання їх виникненню було (і значною мірою залишається) головною метою і завданням європейської регіональної політики. Актуальність цього завдання підвищується кожного разу, коли до ЄС приєднуються нові країни, рівень соціально-економічного розвитку яких (або їх регіонів) є відчутно нижчим, ніж у середньому в країна-членах (так, як це сталося в межах останніх двох “хвиль розширення” ЄС, коли до нього приєдналися постсоціалістичні країни Центрально-Східної Європи та Балтії; стосовно окремих із них ішлося про радше політичне рішення, ніж обґрунтоване сумісністю рівнів економічного розвитку, розвитку суспільних інститутів і політичних систем).

Водночас, мірою формування європейської регіональної політики під впливом таких факторів, як глобалізація, посилення конкуренції на світових ринках, потреба стійкого розвитку і зміцнення соціальної солідарності, дедалі більшої актуальності набувають цілі та завдання посилення конкурентоспроможності регіонів. Тому об'єктами регіональної політики стають не лише “проблемні” регіони, а регіони як такі – оскільки, по-перше, саме регіон є тим рівнем, на якому формується конкурентоспроможність країни; по-друге, завдання підтримання та посилення конкурентоспроможності стосується всіх без винятку регіонів.

Приклад

Розглянуті процеси, що відбуваються зараз у межах європейської регіональної політики, можна проілюструвати на прикладі програм

сприяння регіональному розвитку, що виконувалися протягом останніх років в одному з “проблемних” регіонів Європи – Шотландії.

Протягом 2000-2006 рр. у Шотландії виконувалися п’ять партнерських програм (для порівняння, в Одеській області в 2010 р. діяло 64 регіональні програми, в 2011 р. – 48, в 2012 р. - 45):

1) розвитку Північної Шотландії та Островів (Highlands and Islands Partnership Programme), обсягом фінансування €308 млн. – спрямована на активізацію економічної діяльності і сприяння структурній перебудові промисловості;

2) для Східної Шотландії (East of Scotland European Partnership), обсягом €251 млн. – спрямована на фінансування структурних змін у промисловості;

3) для Південної Шотландії (South of Scotland European Partnership), обсягом €73,2 млн. – спрямована на розвиток конкурентоспроможних виробництв;

4) для Стратклайда (Strathclyde European Partnership), обсягом €483 млн. – спрямована на інноваційний розвиток регіону навколо Глазго та усунення соціальних суперечностей;

5) для Шотландії в рамках 3-го напрямку Європейського соціального фонду (Scottish ESF Objective 3 Partnership), обсягом €498,8 млн. – спрямована на боротьбу з безробіттям (шляхом модернізації системи освіти, перепідготовки, тренінгових мереж, спрямованих, насамперед, на молодь і людей з обмеженими можливостями) і соціальний розвиток південних територій Шотландії.

Водночас у Брюсселі було відкрито Представництво Шотландії в ЄС – Шотландський дім, головними напрямами діяльності якого стали, зокрема, наступні:

- надання допомоги Уряду Шотландії у виробленні європейської політики;
- збір інформації стосовно європейських справ для Уряду;
- вплив на ухвалення рішень ЄС, які стосуються Шотландії;
- формування позитивного іміджу Шотландії в Європі;
- розвиток відносин з іншими регіонами і країнами Європи.

Отже, з п’яти партнерських програм перших чотири – спрямовані переважно на формування підвалин конкурентної економіки окремих районів країни: проведення структурних змін, розвиток конкурентоспроможних виробництв, інноваційний розвиток. П’ята програма має переважну соціальну складову – боротьбу з безробіттям, проте, передбачає активні заходи (а не збільшення допомоги з безробіття): модернізацію системи освіти, перепідготовки, підвищення

кваліфікації. До того ж ці заходи мають чітку цільову аудиторію – молодь і людей з обмеженими можливостями. Таким чином, виконання заходів передбачає підвищення конкурентоспроможності певних соціальних груп на ринку праці, а з тим – підвищення конкурентоспроможності місцевих спільнот загалом.

Привертає увагу також та обставина, що поряд із внутрішніми заходами з формування конкурентоспроможності районів Шотландії, передбачено також комплекс “зовнішніх” заходів із забезпечення її присутності на європейському рівні, зокрема – формування позитивного іміджу Шотландії в Європі, розвиток її відносин з європейськими країнами та їх регіонами тощо. Такі заходи можна розглядати як підготовчі до виходу майбутніх конкурентоспроможних виробництв шотландських районів на міжнародні ринки.

Таким чином, розглянуті програми сприяння регіональному розвитку мають комплексний характер і передбачають заходи від створення виробництв у регіоні до просування їх продукції на світовий ринок, що також є складовою конкурентоспроможності регіону [65, с. 12-14].

3.2 Етапи формування та принципи спільної регіональної політики Європейського Союзу.

Спільна регіональна політика Європейського Союзу має більш ніж 50-річну історію формування. Розглянемо *основні етапи формування регіональної політики ЄС*.

Етап 1 (1950-1960 роки): Паризький договір 1952 р. про заснування Європейського співтовариства вугілля та сталі містив лише положення про позики регіонам, де проводилася реструктуризація цих галузей. Римський договір про створення Європейського Економічного Співтовариства 1957 р. формулює вже більш загальне положення про необхідність зменшення диспропорцій в соціально-економічному розвитку регіонів, а також визначає можливість використання аграрної політики як інструмента регіональної політики в сільській місцевості. Для консультацій з регіональними владами в 1957 р. створена Постійна конференція місцевих і регіональних влад.

У кінці 60-х років ХХ ст. в Європейському Співтоваристві почали розробляти довгострокову концепцію регіональної політики.

Етап 2 (1970 роки): У 1973 р. перша хвиля розширення Співтовариства за рахунок країн Північної Європи (Великої Британії, Данії та Ірландії) посилила регіональні дисбаланси. До того ж, на всіх

країнах-членах Європейського Економічного Співтовариства позначилася економічна криза 1970-х років (до речі, ця криза була одним із проявів глобалізації світової економіки). Тому за ініціативи Великої Британії був започаткований процес формування та реалізації власне регіональної політики Європейського Співтовариства з метою допомоги “проблемним” регіонам країн-членів ЄС.

Були визначені два типи регіонів, що потребують допомоги:

- ті, що відстають у розвитку (насамперед, регіони Ірландії та Італії);

- ті, що страждають від занепаду промисловості – депресивні (вугільні та металургійні промислові регіони, що знаходились у стані стагнації, – переважно території Великої Британії).

Початком реальної спільної регіональної політики ЄС можна вважати 1975 р., коли були сформовані Комітет з регіональної політики та Європейський Фонд регіонального розвитку. Фонд був покликаний вирішувати наступні завдання: сприяння розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць (переважно у сфері підприємництва) у визначених регіонах; підтримка проектів, спрямованих на місцевий розвиток. Від цього часу ЄС координує регіональну політику саме через Фонд регіонального розвитку. Фінансування здійснюється відповідно до рішень Ради Європи, контроль над Фондом – у компетенції Європейської Комісії.

Наприкінці 1970-х років відзначається увага також до прикордонних регіонів: у 1979 р. підписана Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво.

Етап 3 (1980 роки): Десятиліття позначилося трьома головними подіями:

а) вступом до ЄС нових, переважно аграрних (отже – “бідних”), країн: Греції (1981 р.), Іспанії і Португалії (1986 р.). Зокрема, ВВП на душу населення у Греції в рік вступу становив близько 40% середнього показника ЄС, тоді як найбільш проблемний регіон ЄС-9 (Калабрія, Італія) мав відповідний показник 59%;

б) рухом регіональної влади (місцевого самоврядування) за пом'якшення жорстко централізованих дій ЄС на наднаціональному рівні та держав-членів ЄС – на національному. Регіони вимагали участі у формуванні і здійсненні регіональної політики, насамперед, на місцевому рівні, а також – і на рівні Співтовариства;

в) започаткування створення в ЄС спільного ринку, що підвищило значимість усунення критичних регіональних диспропорцій на всій території Співтовариства. Така ситуація вимагала, з одного

боку, розроблення стратегії регіонального розвитку із залученням регіональної влади і делегуванням їй певних компетенцій і повноважень. З іншого – більш жорсткого, прозорого і зрозумілого розподілу допомоги в межах регіональної політики. Загалом, на цьому етапі регіональна політика формується вже як окрема сфера, і за обсягом бюджету посідає другу позицію після аграрної політики Співтовариства.

Для забезпечення цільової спрямованості і прозорості фінансування найбільш відсталих (структурно слабких) регіонів у 1983 р. запроваджені єдині критерії визначення “проблемних” регіонів. Такі регіони визначалися за наступними показниками:

- ВВП на душу населення – нижче 75% середнього в ЄС;
- зайнятість: мінімум 20% зайнятого населення – в депресивних галузях економіки; частка зайнятості населення в аграрному секторі – більша, ніж в інших регіонах країн-членів ЄС;
- рівень безробіття – не менш ніж на 20% вищий від середнього по країні;
- міграція – стійке (протягом не менш ніж трьох років) негативне сальдо.

Згідно з цими критеріями, в 1983 р. частка населення країн ЄС, що проживало на територіях “відсталих” регіонів, становила: 100% населення Ірландії, 51% – Італії, 36% – Великої Британії, 33% – Франції, 32% – Данії, 17% – Бельгії, 15% – Нідерландів, 12% – Німеччини (ФРН), 11% – Люксембурга, 40% населення ЄС.

У 1986 р. підписано Єдиний Європейський акт (Single European Act - SEA), яким вносилися зміни до Римського договору, пов’язані з формуванням єдиного європейського ринку, і який набув чинності в 1987 р. Зокрема до Договору внесене поняття про економічне і соціальне єднання; однією з головних його складових проголошено особливе прагнення “скоротити розрив між різними регіонами та відставання регіонів, що знаходяться в найменш сприятливих умовах” (ст.130а). Відповідним чином сформульоване завдання Європейського фонду регіонального розвитку: “сприяти усуненню найважливіших регіональних дисбалансів у Співтоваристві через участь у розвитку і структурному реформуванні регіонів із затриманим розвитком та в конверсії промислових регіонів, що занепадають” (ст.130с). Акт передбачає також реформування структурних фондів ЄС та мережі його фінансових інститутів.

У 1988 р. розвиток регіональної політики практично виокремлюється як пріоритетний напрям діяльності ЄС:

а) Реформовані Структурні фонди (Європейський соціальний фонд; Європейський сільськогосподарський фонд управління та гарантій; Європейський фонд регіонального розвитку), а також мережа фінансових інститутів (Європейський інвестиційний банк та ін.).

б) Розроблена єдина система класифікації територій NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes) – з метою забезпечення цільового надання фінансових ресурсів дійсно найбільш “проблемним” регіонам. Система уможливила здійснення порівняльного статистичного аналізу стану та відносного рівня соціально-економічного розвитку територій.

в) Визначені пріоритетні напрями регіональної політики, встановлені принципи фінансування, відповідно до названих нижче критеріїв:

- Напря́м 1: сприяння структурній перебудові та розвитку відсталих регіонів (до числа відсталих віднесені регіони рівня NUTS-2, де ВВП на душу населення становить менше 75% середнього показника ЄС; перелік таких регіонів переглядається кожні п’ять років);

- Напря́м 2: сприяння структурній перебудові та розвитку депресивних і прикордонних регіонів; до числа депресивних віднесені субрегіони промислово розвинутих територій (рівень NUTS-3), що з тих чи інших причин перебувають у занепаді; критерії віднесення: рівень безробіття протягом трьох років перевищує середні показники ЄС; протягом трьох років скорочується кількість робочих місць. Перелік таких регіонів переглядається кожні три роки; Європейська Комісія має право змінювати критерії відбору регіонів у межах цього напрямку;

- Напря́м 3: усунення довготривалого безробіття, сприяння інтеграції ринку праці (критерій віднесення: термін пошуку роботи особами віком від 25 років перевищує 12 місяців);

- Напря́м 4: допомога молоді в адаптації до змін ринкового середовища та працевлаштуванні; (критерій – число молодих людей віком до 25 років, які шукають роботу);

- Напря́м 5 має дві складові: 5а – сприяння модернізації галузей, що обслуговують аграрний сектор (заготівля, переробка, збут сільськогосподарської продукції); 5б – сприяння розвитку сільських територій у регіонах рівня NUTS-2 (критерії – вища від середнього показника частка зайнятих в аграрному секторі; нижчий від середнього показника рівень доходу; ВВП на душу населення становить менше 75% середнього показника в ЄС).

г) Встановлені принципи участі Співтовариства у фінансуванні програм і заходів регіональної політики:

- 50-75% витрат на виконання програм і заходів у регіонах, яким надається допомога в межах напряму 1;
- 25-50% – витрат в інших регіонах;
- 100% витрат на консалтингові послуги в межах будь-яких програм;
- не створюються перешкоди для отримання регіонами інвестицій, від вкладення яких очікується отримання доходу.

д) Для підтримки депресивних регіонів нижчих рівнів запроваджені наступні ініціативи: для регіонів, що постраждали від гірничодобувних галузей – Rechar; від металургійної промисловості – Resider; для регіонів, що залежать від оборонного сектору – Konver; від рибальства – Pesca; для зон, що зазнають деградації в середніх і великих містах – Urban.

Загалом, протягом 1980-х років Співтовариством, на фоні зростаючої уваги до проблем конкурентоспроможності, була розроблена нова стратегія регіональної політики, головні засади якої можна сформулювати наступним чином:

1) надання переваги підтримці внутрішніх можливостей регіонів у формуванні та підтриманні ними власної конкурентоспроможності, на відміну від попередньої допомоги ззовні фактично в забезпеченні певних соціальних стандартів;

2) делегування регіонам повноважень планування; сприяння розробці ними проектів розвитку на регіональному та місцевому рівнях;

3) сприяння малому та середньому підприємництву;

4) посилення інноваційної спроможності регіонів;

5) вироблення нових механізмів регулювання економіки відсталих (депресивних) регіонів, увага до прикордонних територій.

Підвищення рівня компетенції і політичної ролі регіонів:

1983 р. – підписана Європейська Хартія регіонального (просторового) розвитку, в якій, зокрема, особлива увага надавалася транскордонному співробітництву регіонів (спільному використанню прикордонної інфраструктури, прямим контактам між прикордонними регіонами сусідніх країн).

1985 р. – підписана Європейська Хартія місцевого самоврядування, створена Асамблея регіонів Європи (“політичний голос регіонів Європи”). Ця обставина сприяла утвердженню статусу регіонів як суб’єктів регіональної політики.

Посилення ролі, компетенції і повноважень місцевого самоврядування зумовили поширення практики укладання угод (контрактів) між центральними урядами держав-членів Співтовариства

та органами місцевого самоврядування. Серед сфер застосування угод – соціальний розвиток депресивних, сільських та інших “проблемних” територій, сприяння малому та середньому підприємництву. Тим самим було покладено початок збалансованого поєднання підходів “знизу-вверх” і “зверху-вниз” до вирішення проблем регіонального розвитку (створення багаторівневих партнерств).

Етап 4 (1990 роки): Головними подіями та характеристиками етапу стали:

- а) підписання Договору про Європейський Союз;
- б) рух постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) і Балтії до ЄС, відповідно – потреба допомоги цим країнам з боку Співтовариства;
- в) тенденції формування так званої “нової економіки” або “економіки, що базується на знаннях”, відповідно – посилення конкуренції в середовищі розвинутих країн і зосередження уваги на явищі конкурентоспроможності не лише компаній, але й територій (країн і регіонів). Відбувається зміна значимості чинників, що впливають на формування і здійснення регіональної політики.

1991 р. – підписаний Договір про Європейський Союз (Маастрихтський договір). Він містить окремий розділ (XVI) про економічне та соціальне єднання, що передбачає як невід’ємну складову – усунення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів.

1993 р. – створені:

- Фонд зближення (Cohesion Fund): завдання – фінансування розвитку транспортної інфраструктури та екологічних проектів. Призначений для регіонів, де ВВП на душу населення становить менш ніж 75% середнього показника ЄС.

- Фінансовий інструмент управління в галузі рибальства (Financial Instrument for Fisheries Guidance - FIFG): головне завдання – сприяння диверсифікації економічної діяльності залежних від риболовлі регіонів; модернізації оснащення та обладнання галузі рибальства.

Кошти Фондів спрямовуються на формування та посилення конкурентоспроможності регіонів і покращення рівня життя в регіонах з порівняно нижчим рівнем доходів. Об’єктами допомоги є в 1990-х роках як слаборозвинуті, депресивні і прикордонні регіони, так і малозаселені (визначаються за показником щільності населення) та з особливими умовами (наприклад, гірські).

Водночас у рамках регіональної політики ЄС запроваджуються інструменти реалізації інноваційної політики – Регіональні стратегії інновацій. Проекти в рамках цих стратегій виконуються в системі

багаторівневих партнерств і спрямовані, зокрема, на досягнення синергетичного ефекту від поєднання впливів на конкурентоспроможність регіону (насамперед, через структури інноваційного малого та середнього підприємництва).

Водночас, досить значні регіональні диспропорції у країнах ЄС залишаються і спостерігаються між регіонами, що динамічно розвиваються (“центр”), та регіонами з низьким темпом розвитку (“периферія”).

З метою підвищення рівня компетенції і політичної ролі регіонів зроблено наступне:

1993 р. – оприлюднена Біла книга ЄС: зростання, конкурентоспроможність, зайнятість.

1994 р. – згідно з Маастрихтським договором, створено Комітет регіонів – консультативний орган ЄС для представлення позицій місцевих і регіональних органів влади.

З метою сприяння розвитку територій провінційного та муніципального рівня при Раді Європи створено Конгрес місцевих і регіональних влад Європи – консультативний орган Ради Європи (з 2003 р. – Конгрес місцевих і регіональних влад Ради Європи).

1996 р. – Асамблеєю європейських регіонів прийнята Декларація про регіоналізм у Європі.

До участі у формуванні регіональної політики долучаються структури громадянського суспільства, що робить багаторівневі партнерства відносно завершеними.

З 2000 р. Європейська Комісія пропонує включати до складу партнерств “економічних і соціальних партнерів та інші відповідні організації, що створює можливість для зростання ролі спеціальних інститутів розвитку територій”. Під останнім терміном можна розуміти агентства регіонального розвитку (в широкому розумінні, радше як агенти регіонального розвитку), практика створення яких була запозичена із США та набула поширення на цьому етапі.

Виникає концепція “Європа регіонів” (У.Ванноп, Велика Британія).

Надається допомога в модернізації економік постсоціалістичних країн Центрально-Східної Європи та Балтії: 1990 р. – запровадження програми PHARE як головного інструмента допомоги трансформації економік і розвитку підприємництва в країнах ЦСЄ і Балтії; з 2000 р. – переорієнтована на допомогу країнам-кандидатам на вступ до ЄС. Надалі доповнена проектами SAPARD та ISPA з допомоги цим країнам

у розвитку аграрного сектору, створенні конкурентоспроможної інфраструктури, охорони довкілля.

Етап 5 (2000 роки): Головні події, що вплинули на європейську регіональну політику:

а) дві хвилі розширення ЄС: у 2004 р. до ЄС приєдналися одночасно 10 країн: Естонія, Латвія, Литва, Кіпр, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія; у 2007 р. – Болгарія, Румунія;

б) утвердження економіки, що ґрунтується на знаннях, та як наслідок – зменшення значимості традиційних факторів виробництва та підвищення – якості інститутів;

в) формування “політики сусідства”.

2000 р. – пакет документів “Agenda-2000” (Порядок денний-2000), схвалений наприкінці 1999 р., визначає перспективи регіональної політики ЄС на 2000-2006 рр. Реформа структурних фондів за “Agenda-2000” спрямовує всю допомогу, передбачену регіональною політикою Спільноти, на розв’язання нагальних проблем розвитку. Нинішні правила розподілу допомоги передбачають три пріоритетні напрями (замість попередніх шести). А саме:

- Напрямок 1 – сприяння розвитку регіонів з відсталою економікою; чотири складові: науково-дослідна та інноваційна діяльність; базова інфраструктура; розвиток людських ресурсів; інформаційне суспільство. Стосується регіонів, де ВВП на душу населення становить менше 75% середнього показника в ЄС (понад 60 регіонів у 25 країнах ЄС). Бюджет – 70% бюджету структурних фондів.

- Напрямок 2 – сприяння економічним і соціальним перетворенням у регіонах зі структурними проблемами (сільські місцевості, що деградують; території, де тривають фундаментальні зміни в промисловості і сфері послуг; території, що цілковито залежать від риболовлі тощо). Бюджет – 11,5% бюджету структурних фондів (розподілений між Європейським фондом регіонального розвитку та Європейським соціальним фондом).

- Напрямок 3 – модернізація системи освіти, професійного навчання і працевлаштування. Може дістати підтримку будь-який регіон, якщо він не отримує допомоги в рамках напрямку 1. Бюджет становить – 12,3% бюджету структурних фондів і фінансується винятково з Європейського соціального фонду.

Крім того, понад 5% бюджету структурних фондів призначені на фінансування чотирьох спеціальних ініціатив:

- транскордонна та міжрегіональна співпраця (Interreg III);

- соціально-економічне відновлення міських і приміських зон, що деградує (Urban II);
- розвиток села через місцеві ініціативи (Leader+);
- усунення дискримінації та нерівності в доступі до ринку праці (Equal).

Протягом 2004-2006 рр. фінансування програм і заходів регіональної політики з джерел ЄС становило €260 млн.: €215 млн. – з фондів ініціатив Interreg; решта з фінансових інструментів, запроваджених для країн-кандидатів і третіх країн (Tacis, Phare, CARDS). Додатково €76 млн. надійшли з національних і регіональних джерел.

2003 р. – запроваджена Європейська політика сусідства (European Neighbourhood Policy); головна мета – запобігання створенню лінії поділу між ЄС і сусідами шляхом посилення стабільності, безпеки та заможності держав-сусідів. Засоби досягнення мети: сприяння економічних реформ у країнах-сусідах; перспектива ширшого доступу до ринків ЄС через створення зон вільної торгівлі. Для фінансового забезпечення даної політики створено Інструмент європейського сусідства та партнерства (European Neighbourhood and Partnership Instrument - ENPI), який замінив програми технічної допомоги TACIS. Фінансування залежить від виконання Плану дій (який підписано і з Україною). Програми, що можуть фінансуватися через Інструмент сусідства та один із його механізмів Twinning: розвиток транскордонного співробітництва; запровадження європейських стандартів державного управління; адаптація національного законодавства до норм і стандартів ЄС; створення інститутів; розвиток інфраструктури [65, с. 8-11].

Головною метою спільної регіональної політики ЄС на 2007-2013 рр. стала конвергенція (скорочення нерівності між рівнями соціально-економічного розвитку) регіонів країн-членів ЄС та базується на *пріоритетах*, основою яких є Лісабонські (економічне зростання, конкурентоспроможність і зайнятість) та Готеборзькі (охорона навколишнього середовища) принципи.

Фінансовими інструментами на 2007-2013 рр. були визначені структурні фонди: Європейський фонд регіонального розвитку, Європейський соціальний фонд та Фонд Згуртованості.

Європейський фонд регіонального розвитку здійснює фінансування за такими напрямками: сприяння працевлаштуванню; розвиток інфраструктури; підтримка малого і середнього бізнесу; надання технічної допомоги.

Ресурси Європейського соціального фонду сконцентровані в таких сферах: адаптація працівників і бізнес-структур, покращення зайнятості, зменшення соціальної ізоляції та розширення партнерства заради реформ.

Фонд Згуртованості фінансує екологічні заходи та розвиток трансєвропейської транспортної мережі [108].

Сучасний етап розвитку регіональних процесів можна розглядати як «новий» відкритий регіоналізм. Причиною появи нового підходу до розвитку регіонів були ті зміни, які відбулися в США та Західній Європі у 80-х роках ХХ ст.: реструктуризація економіки, оновлення політичних систем та зміна ідеологічної парадигми. Три основні напрями регіональної економічної перебудови: децентралізація, реіндустріалізація та «тертиаризація» - швидкий розвиток туризму, рекреації та різних видів послуг (фінансових, банківських, ділових, інформаційних, консультативних).

Передумови ефективності проведення спільної регіональної політики ЄС:

1) політика повинна мати надійну законодавчу основу;

2) у спільній регіональній політиці ЄС повинні бути довгострокові цілі, незважаючи на те, що часто її розглядають як спосіб вирішення невідкладних проблем (наприклад, проблем безробіття у зв'язку із закриттям підприємств). У вирішенні питань підтримки регіонів перевага надається інвестиціям, а не субсидіюванню занепадаючих галузей економіки чи окремих виробництв;

3) регіональна політика має бути ринковоорієнтованою;

4) скоординований підхід центральної та регіональної влади, організацій та приватного сектора при розробці регіональної політики.

Основні принципи спільної регіональної політики ЄС:

Принцип субсидіарності означає, що вищі владні структури ЄС мають право й обов'язок вирішувати ті проблеми, які не здатні вирішити нижчі структури. Тобто, якщо регіональні органи не в змозі вирішити якесь питання самотужки, то це завдання бере на себе вищий орган держави. Так само, якщо держава не може самостійно вирішити проблему, то за цю проблему беруться наднаціональні структури ЄС (Європейська комісія, Суд та ін.). В решті випадків місцеві й національні органи діють самостійно.

Принцип децентралізації означає перерозподіл повноважень на користь регіонів з метою їх ефективного використання й заохочення місцевих ініціатив, а також чітке розмежування функції між різними

рівнями управління в ЄС. Саме на місцеві влади покладається головна відповідальність за проведення регіональної політики.

Принцип партнерства полягає у співробітництві між суб'єктами різних рівнів (ЄС, національною державою, регіоном). Згідно з цим принципом, усі задумки й проекти мають бути узгоджені структурами всіх рівнів. Процедура партнерства починається від складання планів регіонального розвитку, їх спільного фінансування, реалізації й закінчується контролем і оцінкою кінцевих результатів. Партнерами є владні структури, представники комунального господарства, інвестор, банки, профспілки та ін.

Принцип програмування означає перехід до фінансування комплексних (а не розрізнених, як раніше), інтегрованих програм регіонального розвитку.

Принцип концентрації полягає у зосередженні зусиль і коштів на пріоритетних, найважливіших проектах, які мають фундаментальне значення для соціально-економічного згуртування країн ЄС.

Принцип компліментарності передбачає взаємодоповнюючий характер субсидій. Інститути ЄС можуть надавати кошти тільки у якості додаткового джерела при виконанні національних програм і не мають права визначати об'єкти свого втручання виключно за власною ініціативою.

Широкого розповсюдження в країнах-членах ЄС набули «полюси росту» та «басейни нововведень», тобто зони активної науково-технічної діяльності.

До інститутів, які безпосередньо впливають на розвиток регіонів (крім органів державної влади та місцевого самоврядування), можна віднести: асоціації муніципалітетів, національні та місцеві агентства регіонального розвитку, торгово-комерційні та промислові палати, технополіси, бізнесові та інформаційні центри, регіональні фінансові компанії, бізнес-інкубатори, індустріальні парки, венчурні, гарантійні та благодійні фонди.

3.3. Регіони в сучасному європейському інтеграційному процесі.

У Західній Європі процеси розвитку регіоналізму природним чином призвели до розробки концепції «Європи регіонів», яка відображає зростаюче значення субнаціональних територіальних спільнот в ЄС і має метою визначити місце регіонів у Євросоюзі. Незважаючи на те, що гасло «Європи регіонів» стрімко завоював

популярність, чіткого уявлення про зміст цієї концепції не склалося досі. Найбільшого поширення набули три бачення «Європи регіонів»:

1) Радикальна інтерпретація «Європи регіонів» в сенсі відмирання національної держави та формування єдиної Європи двох рівнів - наднаціональної і регіональної. Прихильники цього підходу вважають, що національна держава - це анахронізм, вона не виконує більш ніяких корисних функцій: з одного боку, вона занадто далеко від конкретної людини і тому не може дійти до його потреб, з іншого боку, держава занадто мала для того, щоб відігравати активну роль на міжнародній арені. Даний підхід є утопічним, так як національні держави в Європі не можна «скасувати». Держава видозмінюється під впливом процесів глобалізації та регіоналізації, але ні в якому разі не відмирає. Сьогодні радикальна точка зору на «Європу регіонів» вже не користується великою популярністю, як це було, наприклад, у 1950-1960-ті рр., коли федеративну «Європу регіонів» передбачалося побудувати на післявоєнній хвилі.

2) «Європа регіонів» в сенсі інтенсифікації міжрегіональної співпраці (горизонтальна інтеграція). Тут мова йде, перш за все, про те, що державні кордони можуть перешкоджати повноцінному розвитку об'єктивно сформованих регіонів – єврорегіонів.

3) «Європа регіонів» як трирівнева Європа – «Євросоюз - національна держава – регіони» (вертикальна інтеграція). У цьому розумінні «Європа регіонів» протистоїть «Європі батьківщин» Шарля де Голля і бюрократичній «Європі інстанцій», а європейські регіони визнаються як автономні політичні актори в інтеграційних процесах.

Регіони держав ЄС домагаються розширення своїх прав і надання більших повноважень в податковій та бюджетній сферах, а також розширення каналів виходу на міжнародну арену і диверсифікації форм участі у міжнародній діяльності. Таким чином, можна констатувати, що прагнення регіонів до розширення власної самостійності на міжнародній арені є складовою частиною більш загальних процесів внутрішньодержавної регіоналізації та федералізації. Розглянемо окремі аспекти даного питання.

І. Правомірність дій національних регіонів на міжнародній арені.

Основними суб'єктами міжнародного права залишаються держави, які є опосередкованими і контролюючими інших субнаціональних учасників міжнародних відносин - регіони, господарюючі суб'єкти, організації, індивіди. Таким чином, субнаціональні учасники володіють похідною міжнародною правосуб'єктністю. Дане положення

відноситься, насамперед, до регіонів-суб'єктів федеративних держав, оскільки вони володіють закріпленим у національній конституції статусом і великим обсягом повноважень у порівнянні з адміністративно-територіальними одиницями (регіонами) унітарних держав. Досі міжнародно-правові положення, що регламентують міжнародну діяльність суб'єктів федерації, відсутні; неодноразові спроби, які робились в цьому напрямку, не принесли відчутних результатів. Таким чином, вирішальна роль при визначенні характеру і ступеня залученості суб'єкта тієї чи іншої федерації в міжнародні справи належить до *внутрішнього законодавства держави*. Залежно від ступеня свободи, яку державне законодавство надає суб'єктам федерацій в галузі міжнародної діяльності, сучасні федерації можна розділити на три групи [153]:

1) федерації, де відповідно до конституції зовнішні зносини відносяться до виключної компетенції федерального центру (Австрія, Аргентина, Бразилія);

2) федерації, де суб'єкти мають у своєму розпорядженні деякі права в галузі міжнародної діяльності при попередньому схваленні і контролі з боку національної адміністрації (США);

3) федерації, де конституції визнають за суб'єктами певні повноваження в галузі міжнародних відносин (ФРН, Швейцарія).

Розглянемо досвід деяких зарубіжних федерацій детальніше.

У *Німеччині* можливість міжнародної діяльності для суб'єктів федерації (федеральних земель) прямо закріплена в Конституції. Ст. 32 Основного закону визначає, що:

1) ведення зносин з іноземними державами належить федерації;

2) перед укладенням міжнародного договору, що зачіпає інтереси якої-небудь землі, ця земля повинна бути своєчасно заслухана;

3) у сфері своєї законодавчої компетенції землі можуть за згодою федерального уряду укладати договори з іноземними державами.

Конституція *Бельгії* передбачає право регіонів і спільнот у межах їх компетенцій самостійно укладати міжнародні договори з іноземними державами та міжнародними організаціями. Федеральний уряд зберігає за собою право висловити заперечення щодо проекту договору, для таких випадків передбачена погоджувальна процедура за участю всіх зацікавлених сторін.

У *Швейцарії*, згідно з Конституцією, суб'єкти федерації (кантони) можуть укладати угоди з іноземними партнерами, якщо ці документи не суперечать праву конфедерації та інших кантонів. Як правило, угоди стосуються питань економічного співробітництва. Кантони зобов'язані

заздалегідь інформувати федеральні влади про свої наміри щодо укладення угоди, а відповідне федеральне міністерство дає висновок про відповідність угоди правовим нормам.

II. Спеціальні структури, що здійснюють і координують міжнародні зв'язки регіонів. У Бельгії до складу фламандського уряду входить Адміністрація з зовнішньої політики, у Валлонії працює Управління міжнародних відносин, в Брюсселі міжнародні зв'язки регіону курируються на рівні спеціально призначеного міністра. У Швейцарії практичну діяльність з організації зовнішніх зв'язків кантонів (переважно зовнішньоекономічних) здійснюють відомства економічного розвитку при міністерствах економіки кантонів.

III. Географія міжнародних зв'язків регіонів. Міжнародні зв'язки суб'єктів федерацій визначаються географічним положенням держави, особливостями їх історичного розвитку, характером економіки та іншими факторами. Так, саме Великобританія як метрополія була тією країною, з якою канадські провінції почали свою міжнародну діяльність. Для суб'єктів федерації Німеччини, Швейцарії, Бельгії пріоритетними є контакти з іншими європейськими державами.

IV. Форми міжнародної співпраці регіонів. Основними формами міжнародної співпраці суб'єктів федерацій є *зарубіжні представництва та підписання угод (договорів) з іноземними партнерами*. Федеральні землі ФРН відкривають свої інформаційні або координаційні бюро в зарубіжних державах. Широку мережу закордонних представництв мають бельгійські регіони - Фландрія, Валлонія, Брюссель.

Суб'єкти федерацій підписують угоди із зарубіжними державами або їх адміністративно-територіальними одиницями. Землі ФРН укладають договори (угоди), як правило, з сусідніми державами з питань місцевого значення: прикордонне співробітництво, охорона навколишнього середовища та ін.

V. Відстоювання інтересів регіонів в наднаціональних структурах ЄС. На федеральному рівні суб'єкти федерації колективно висловлюють свою позицію з зовнішньополітичних питань через верхні палати національних парламентів. Так, ст. 23 Основного закону ФРН закріплює можливість впливу земель на зовнішню політику федерації, велику роль у цьому відіграє бундесрат (Федеральна Рада), що складається з членів урядів земель (щоправда, в Законі йдеться лише про європейські справи). Останніми роками активізуються прямі контакти між регіонами та органами ЄС, які дозволяють кожному конкретному регіону «реалізувати себе» через:

а) «проникнення» регіональних політиків до органів ЄС, оминаючи національний рівень;

б) відкриття офісів або бюро регіонів у Брюсселі. Початок цьому процесу поклали землі Німеччини в 1985 р. В даний час, крім 16 німецьких земель, офіси в Брюсселі мають регіони Бельгії, Іспанії, Франції, Австрії, а також датські і шведські міста, міста і графства Великобританії, Уельс, Північна Ірландія, Шотландія.

Регіональні офіси виконують дуже різноманітні функції:

- оперативно забезпечують свій регіон інформацією про події у Брюсселі, виступають в якості каналу інформації для своїх засновників («система раннього попередження»);

- виступають каналом інформації для Комісії ЄС;

- представляють і лобіюють інтереси свого регіону;

- виступають посередниками при контактах між зацікавленими особами регіонального та наднаціонального масштабу;

- організують програми для чиновників і бізнесменів, які відвідують Брюссель;

- вносять вельми важливий внесок у створення іміджу своїх регіонів як регіонів відкритих та із динамічним розвитком;

- працюють як центри політичної освіти для широкого загалу.

За характером представництва офіси можна класифікувати таким чином:

- представництва окремих місцевих влад, міст чи графств (Бірмінгем, Кент, Східний Сассекс) або регіонів (Шотландія, Уельс);

- консорціум місцевої влади (Східний Мідлендс, Лондон);

- структури, що об'єднують державних і недержавних акторів, наприклад, Європейський центр Уельсу, куди входять не тільки місцева влада, а й союзи підприємців, і т.д.

Інтереси регіонів представляють і так звані «зонтичні» утворення. Так, в 1985 р. була утворена «Асамблея європейських регіонів» (спочатку цей орган носив назву «Рада регіонів Європи»), що об'єднує майже 300 субнаціональних територіальних спільнот. У цю структуру входять і представники російських регіонів - Карелії, Москви, Санкт-Петербургу. Традиції Асамблеї сходять майже до початку століття: в 1913 р. був створений «Міжнародний союз місцевих влад». Пізніше, в 1951 р., створено «Раду громад Європи».

В «Асамблеї європейських регіонів» регіони групуються за інтересами, утворюючи, зокрема, конференцію прибережних регіонів, союз столичних регіонів тощо. З 1989 р. проводяться конференції «Європа регіонів». Якщо «Асамблея європейських регіонів» (АЄР)

представляє скоріше проблемні регіони різного типу, що займають скромний політичний простір, то конференції представляють політично потужні регіони та їх резолюції мають вельми сильний резонанс в Євросоюзі. На початку 1990-х р. намітилася докорінна відмінність між АЄР і конференціями. Якщо АЄР націлена в основному на пошук і використання можливостей регіонів для залучення їх до процесів прийняття рішень в ЄС, то конференції підкреслюють пріоритет регіональної автономії в управлінні своїми справами проти надмірної централізації в ЄС.

Отже, можна констатувати, що поглиблення інтеграційних процесів і подальший розвиток інституційних структур ЄС означають для регіонів нові шанси і нові виклики: у регіонів з'являються додаткові можливості впливати на процес прийняття рішень в ЄС, однак, з іншого боку, і Союз проникає «на територію» регіонів. Виникає взаємопроникнення трьох рівнів - наднаціонального, національного та регіонального, що ілюструє наступний приклад Німеччини.

Приклад

У жовтні 1987 р. конференція прем'єр-міністрів німецьких земель у Мюнхені - незабаром після набрання чинності Єдиного європейського акту - висунула в якості своєї мети створення «Європи з федеративними структурами». Була створена робоча група з метою визначення місця і ролі земель і європейських регіонів у Євросоюзі. Звіт групи 1990 носив назву «Європа регіонів - участь земель у міжрегіональному співробітництві, а також подальший розвиток прав і політичних можливостей регіонів у Європі». На основі цього звіту регіони ЄС на початку 1990-х р. висунули наступні конкретні вимоги:

- а) введення принципу субсидіарності в договірну базу Європейського Союзу;
- б) створення нового інституту, що представлятиме інтереси регіону в ЄС;
- в) можливість для регіонів безпосередньо (минаючи національний рівень) звертатися до Європейського Суду;
- г) можливість для голів регіонів безпосередньо представляти державу в Раді Міністрів.

По-перше, перераховані вище вимоги були частково реалізовані через Маастрихтський договір у 1992 р. Принцип субсидіарності був введений в договірну базу Євросоюзу. Принцип субсидіарності отримав підтримку всіх основних політичних гравців у ЄС (його неодноразово

називали «чарівною формулою», яка дозволить вирішити багато проблем), однак саме тут і міститься серйозна проблема: небувала підтримка обумовлена відсутністю єдиної інтерпретації, що дозволяє різним гравцям вкладати в даний принцип свій власний політичний інтерес.

По-друге, було створено новий інститут - Комітет регіонів, щоправда, як дорадчий орган. Комітет регіонів концептуально розглядається як демократичний орган, що забезпечує зворотний зв'язок - між інститутами ЄС та громадянами. В якості передумов появи нового органу можна виділити наступні:

- розвиток ЄС, зміна характеру «політичної гри» після 1985 р., посилення наднаціональних інститутів;
- розвиток регіональної політики в ЄС, витрати на яку стали другою статтею в бюджеті ЄС після витрат на аграрну політику;
- еволюція національних політичних систем: генеральна тенденція до децентралізації або підйом мезоурядів;
- інтенсифікація міжрегіональної мобілізації в ЄС, створення регіональних об'єднань європейського масштабу.

Комітет регіонів складається з представників регіональних і місцевих спільнот. Тому, хоча орган і носить назву Комітет регіонів, тим не менш, в його складі близько половини представників органів місцевого самоврядування (представники міст і місцевих адміністрацій). Це дозволяє Комітету виступати платформою для співпраці субнаціональних утворень у країнах ЄС.

По-третє, виникла практика представлення національної держави регіонами федеративних держав. Відповідно до Маастрихтського договору глави регіонів можуть представляти свої держави в Раді Міністрів (вперше ця процедура була застосована Бельгією). Важливо відзначити, що регіональні лідери в цьому випадку представляють інтереси всієї держави, а не свого регіону.

Тим не менше, ряд вимог не був реалізований або був реалізований не повністю. Так, регіони не отримали право прямого звернення до Європейського Суду. Таке рішення було пов'язане із суттєвими відмінностями правового статусу регіонів всередині країн ЄС і з неминучістю виникнення численних протиріч і колізій.

Наразі, «Європа регіонів» невіддільна від наднаціонального та національного рівнів і являє собою складову частину багаторівневого

політичного процесу в Європейському Союзі. Зростає неоднорідність європейського політичного простору [3].

Запитання для перевірки знань:

1. В чому полягає головна трансформація сучасної європейської регіональної політики?
2. Якими повноваженнями наділені сучасні європейські регіони, зокрема в зовнішньоекономічній сфері?
3. Яким чином і з якою метою класифікуються регіони ЄС за системою NUTS?
4. Які основні чинники впливають на формування і здійснення європейської регіональної політики?
5. Назвіть основні тенденції сучасної європейської регіональної політики.
6. Які етапи пройшла в своєму розвитку європейська регіональна політика? Назвіть основні події цих етапів.
7. Якими передумовами обумовлена ефективність проведення спільної регіональної політики ЄС?
8. Які основні принципи спільної регіональної політики ЄС?
9. Розкрийте сутність концепції «Європа регіонів».
10. Назвіть основні форми міжнародного співробітництва регіонів в ЄС.
11. Які інструменти відстоювання своїх інтересів є в розпорядженні регіонів ЄС?

Тема 4. Регіональна політика України в сфері зовнішньоекономічної діяльності

4.1 Сутність та механізми формування регіональної політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

4.2 Особливості розподілу інструментів зовнішньоекономічного регулювання між національним і регіональним рівнями управління.

4.3 Напрямки вдосконалення політики регіонального розвитку України у відповідності до принципів європейської регіональної політики на прикладі досвіду країн Центрально-Східної Європи.

4.1 Сутність та механізми формування регіональної політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

У вітчизняному законодавстві *зовнішньоекономічна діяльність* визначається як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Основними *видами (об'єктами) зовнішньоекономічної діяльності* є:

- Зовнішня торгівля (експорт, імпорт товарів, послуг).
- Наукова, науково-технічна, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності.
- Міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами.
- Кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.
- Спільна підприємницька діяльність, що включає створення спільних підприємств, проведення спільних господарських операцій, спільне володіння майном.
- Підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності.
- Організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, ярмарок, аукціонів, торгів, конференцій, семінарів та інших подібних заходів, які здійснюються на комерційній основі;
- Товарообмінні (бартерні) операції.
- Орендні операції.
- Операції з придбання, продажу, обміну валюти на валютних аукціонах, біржах, міжбанківському валютному ринку.
- Роботи на контрактній основі фізичних осіб.
- Інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені чинним законодавством.

Законодавчо закріпленими *принципами здійснення зовнішньоекономічної діяльності* в Україні є наступні: суверенітет народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, свобода зовнішньоекономічного підприємництва, юридичної рівності та недискримінації, верховенства закону, захист інтересів суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності, еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Процес розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні поділяють на три етапи.

Перший (1918-1987 рр.) – радянські роки. Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались по-різному: в роки “холодної” війни менш інтенсивно, а пізніше більш інтенсивно. В цілому в період 1960-1985 рр. обсяги зовнішньоторговельного обігу мали стабільну тенденцію до зростання. Проте починаючи з середини 1980-х рр. обсяги зовнішньоторговельного обігу почали різко скорочуватись, що було обумовлено низкою негативних чинників, серед яких можна виокремити наступні:

- відстала стратегія і структура зовнішньоторговельного обігу, його переважна сировинна спрямованість;
- незадовільне використання експортного потенціалу обробної промисловості, особливо машинобудування;
- нераціональний характер імпорту: в країну ввозився широкий асортимент продукції, яку можна було виробляти на вітчизняних підприємствах;
- недостатнє використання нових форм зовнішньоекономічних зв'язків, зокрема мова йде про компенсаційні угоди, ліцензійну торгівлю та ін. Основною формою міжнародного економічного співробітництва за часів СРСР була міжнародна торгівля;
- відчуження безпосередніх виробників від зовнішніх ринків: підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання виходу на зовнішні ринки знаходились у віданні держави, що негативно впливало на зацікавленість виробників у підвищенні конкурентоспроможності експортної продукції.

Зазначені негативні чинники стали результатом екстенсивного економічного росту в країнах СРСР, метою якого були кількісні результати, а не якісні. За цих умов якість продукції, її конкурентоспроможність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що не сприяло соціально-економічному розвитку країни.

Другий етап (1987-1991 рр.) - роки перебудови економіки. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. Відбувається перебудова зовнішньоторгового апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Розширено права міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, встановлення прямих

зв'язків, розвитку виробничої і науково-технічної кооперації. Проблеми даного етапу були обумовлені головним чином тим, що підприємства, отримавши право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин і етиці міжнародного бізнесу.

Третій етап (1991 р. - по теперішній час). Період реформування і розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) і її управління в Україні як суверенній державі. На даному етапі відбувається формування законодавчої бази в сфері зовнішньоекономічної діяльності, спостерігається зростання обсягу зовнішньоторговельного обігу, розширюється географія зовнішньоекономічних зв'язків. В той же час, в Україні залишається багато проблем в сфері ЗЕД, характерних для радянського періоду розвитку: структура зовнішньоторговельного обігу як і раніше має переважно сировинний характер, все ще нерациональним залишається імпорт, недостатньо ефективно застосовуються нові форми міжнародної економічної діяльності, зокрема такі як спільні підприємства з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективного системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших.

В усіх без винятку країнах світу, особливо в країнах з перехідною економікою, де економічні відносини нестабільні, державне втручання в розвиток ЗЕД являється об'єктивною необхідністю. Це пов'язано головним чином з метою захисту національних інтересів при здійсненні ЗЕД, більш повного використання ЗЕД як фактору економічного росту.

Державне регулювання ЗЕД здійснюється методом розробки і реалізації державної зовнішньоекономічної політики. В сучасних умовах **зовнішньоекономічна політика** - це система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами, поглиблення і розширення участі в міжнародному поділі праці з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Метою регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є: забезпечення збалансованості економіки і рівноваги внутрішнього ринку країни; стимулювання прогресивних ринкових структурних змін в економіці; створення сприятливих умов для входження економіки України в систему міжнародного розподілу праці.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою: відповідних законів України; засобів

тарифного і нетарифного регулювання; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного); рішень недержавних органів управління економікою; укладених угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Визнання регіону як важливого рівня формування міжнародної конкурентоспроможності країни, про що йшлося у попередніх темах, обумовило необхідність виокремлення зовнішньоекономічної діяльності регіону в окремий об'єкт дослідження.

Зовнішньоекономічна діяльність регіону являє собою діяльність економічних агентів (суб'єктів) регіону, а також місцевих органів виконавчої влади в галузі зовнішньоекономічних відносин, основними видами якої є: міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародні коопераційні зв'язки в галузі виробництва, рух капіталів та іноземних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, обмін в галузі науки та техніки, валютно-фінансові та кредитні відносини.

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [53] головними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в країні визначені підприємства і об'єднання всіх видів, а також організації, які діють на підставі своїх статутних документів, та фізичні особи. Як юридична особа з широкими повноваженнями організації та регулювання світогосподарських зв'язків країни цим Законом визначена і держава в особі її органів (Верховна Рада, Кабінет Міністрів, Національний банк, Державний митний комітет). Що стосується регіонів, то їх владні структури, відповідно до ст. 10 цього ж Закону, діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через комерційні організації, які мають статус юридичної особи України. Надані ж місцевим органам Законом України «Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» від 26 березня 1992 р. повноваження в сфері зовнішньоекономічних зв'язків зводяться переважно до координації органів управління зовнішньоекономічною діяльністю та видачі експортно-імпортних ліцензій на деякі групи товарів.

Отже, чинне законодавство України, всупереч логіці об'єктивного розвитку і світового досвіду, фактично обмежує функції регіонів у сфері світогосподарських зв'язків.

Регіональна політика формується і реалізується на регіональному рівні відповідно до сформульованих державою цільових орієнтирів розвитку. Суттєвим недоліком державного регулювання регіонального соціально-економічного розвитку є відсутність необхідного узгодження регіональної політики з іншими аспектами державної політики:

макроекономічним, промисловим, соціальним, зовнішньоекономічним та іншим. До того ж, під час розгляду зазначених політик регіональний розріз, як правило, не розробляється.

Зовнішньоекономічна політика регіону є складовою державної політики регіонального розвитку, яка представляє собою цілісну сукупність заходів, спрямовану на стимулювання ефективного соціально-економічного розвитку регіону, раціональне використання його ресурсного потенціалу та пріоритетів, забезпечення сприятливих умов для життєдіяльності населення, удосконалення територіальної організації суспільства.

Сьогодні в Україні застосовуються наступні **механізми регулювання регіонального розвитку**: програмування регіонального розвитку, регулювання міжбюджетних відносин, державний фонд регіонального розвитку, централізовані капіталовкладення та інвестиційні субвенції, запровадження спеціального режиму інвестування, регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва. Розглянемо дані механізми детальніше.

1) *Програмування регіонального розвитку*. Передбачає розробку відповідних середньо- та довгострокових програм.

За ініціативою уряду були розроблені комплексні програми соціально-економічного розвитку п'яти економічних районів - Карпатського регіону, Полісся, Поділля, Українського Причорномор'я та Придністров'я на період 1996-2000 рр. Із середини 90-х рр. місцеві органи влади почали пропонувати урядові для підтримки власні довго- та середньострокові програми соціально-економічного розвитку. Аналіз виконання цих програм свідчить про те, що жодна з них у повному обсязі не реалізована, фінансування запланованих заходів як з державного бюджету, так і з місцевих джерел було недостатнім.

Уряд може також заключати угоди щодо регіонального розвитку з регіонами для реалізації регіональної політики, концентрації державних та місцевих ресурсів для вирішення пріоритетних завдань розвитку.

2) *Регулювання міжбюджетних відносин*. Основним джерелом формування доходів місцевих бюджетів є податкові надходження. Серед податкових надходжень провідне місце займає податок з доходів фізичних осіб, другим за обсягом вагомим видом податкових надходжень є плата за землю. Згідно з положеннями Бюджетного кодексу дохідна частина місцевих бюджетів складається з двох блоків: доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних

трансфертів¹ (кошик I) та доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (кошик II). Доходи I кошика є чітко регламентованими законодавством, і місцеві органи влади мають дуже незначну можливість для регулювання. Що ж стосується доходів II кошика, їх можна здійснювати самостійно, але їх обсяг є недостатнім для реалізації місцевих програм. Такий порядок розподілу між I та II кошиками не стимулює органи місцевого самоврядування до нарощування власної податкової бази.

На сьогодні, доходи місцевих бюджетів на 45% забезпечені трансфертами (останніми роками частка трансфертів має тенденцію до зростання), а частка доходів, на мобілізацію яких місцеві органи влади мають вплив, складає приблизно 11%. Зростання частки трансфертів свідчить не лише про недостатність обсягу самостійно мобілізованих коштів, але і про посилення залежності місцевого самоврядування від рішень органів влади. Також, знижується ініціативність у мобілізації коштів та пошуку власних резервів наповнення місцевих бюджетів.

Стратегії розвитку регіонів мають передбачати залучення недержавних джерел вітчизняного та іноземного інвестування за відповідними напрямками розвитку регіону; державного та недержавного кредитування стратегічних програм і проектів; ресурсів банківських і небанківських фінансових установ, акціонерного капіталу тощо.

3) *Державний фонд регіонального розвитку.* Фонд регіонального розвитку, створений у складі загального фонду державного бюджету відповідно до Бюджетного кодексу України, пропонує новий механізм залучення під державні гарантії коштів на фінансування програм регіонального розвитку. Кошти Фонду спрямовуватимуться за встановленим порядком на реалізацію інвестиційних програм (проектів), які сприятимуть розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць, енергозбереженню та захисту навколишнього середовища.

4) *Централізовані капіталовкладення та інвестиційні субвенції.* Переважно ці інвестиції спрямовуються на вирішення критичних проблем життєдіяльності того чи іншого регіону і не можуть якісно вплинути на підвищення інвестиційної привабливості регіону чи подолання депресивності окремих територій. Крім того, територіальне розпорошення інвестицій свідчить про відсутність державних пріоритетів на регіональному рівні.

¹ Трансферти - кошти, одержані з бюджетів усіх рівнів, від інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

5) *Запровадження спеціального режиму інвестування.* З метою сприяння регіональному розвитку на окремих територіях встановлюється пільговий податковий режим та спеціальний режим інвестиційної діяльності, так звані спеціальні (вільні) економічні зони та території пріоритетного розвитку. Детально про спеціальні зони зовнішньоекономічного розвитку території буде йтися у темі 12.

б) *Регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва.* Основною формою, у якій українські регіони реалізують транскордонне співробітництво, є єврорегіони. Детально це питання розглядатиметься в темі 9.

Сьогоднішній етап державотворення дозволяє і вимагає законодавчого закріплення нової ідеології регіональної політики і формування нової архітектури регіонального управління в цілому та зовнішньоекономічною діяльністю зокрема. Бачення регіону виключно як адміністративно-територіальної одиниці, а регіонального управління як перманентного перерозподілу повноважень між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування є неконструктивним, не відповідає соціально-економічним та політичним реаліям сьогоднішньої України. Поки що єдиним результатом на цьому шляху є розробка та обговорення кількох проектів концепцій державної регіональної політики України, автори яких намагаються, серед іншого, визначити поняття регіональної політики, сформулювати її мету, зміст тощо. Відповідно до проекту Закону України «Про засади державної регіональної політики», зареєстрований в Верховній Раді України під номером 6462-д від 25.06.2012, державна регіональна політика – це система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування для забезпечення високого рівня життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей її регіонів, їх етнічної і культурної своєрідності.

Прогресивним зрушенням є те, що даний законопроект визначає регіональну політику як єдність державної та місцевої регіональної політики. Також законопроект визначає принципи державної регіональної політики, які відповідають принципам європейської регіональної політики, зокрема: субсидіарності (децентралізація владних повноважень), співробітництва (узгодження цілей, пріоритетів, завдань, заходів і дій центральних та місцевих органів виконавчої влади), координації (узгодження довгострокових стратегій, планів, програм державного, регіонального та місцевого рівнів).

В той же час, питання суб'єкта та об'єкта регіональної політики у аналізованому законопроекті потребує уточнення. Її автори суб'єктом регіональної політики бачать виключно органи державної влади та місцевого самоврядування, залишаючи поза увагою інших потенційних суб'єктів, чиї інтереси пов'язані з регіоном і чиї ресурси дозволяють якісно впливати на його розвиток, перш за все – громадські, наукові, освітні організації, суб'єкти підприємницької діяльності і безпосередньо населення регіонів. Об'єктами державної регіональної політики законопроект визначає регіони, міста, райони в містах, селища і села. В той же час, об'єктивний процес активізації міжрегіонального та міжмуніципального співробітництва вимагає включення до об'єктів також і субрегіони, агломерації, конурбації.

Законопроект не визначає також засад зовнішньоекономічної діяльності регіонів.

Сьогодні регіональна політика в Україні (навіть, якщо вона є невенормованою і спонтанною) реалізується переважно через управлінські апарати адміністративно-територіальних одиниць - областей, районів тощо, і насамперед через органи виконавчої влади. Зростаюча складність проблем, які вирішує сучасна держава, і розширення кола учасників, які беруть участь у виробленні політики, об'єктивно посилює значення регіонального рівня управління і спонукає оцінити його переваги. Прийняття вищезрозглянутого законопроекту і подальша його реалізація вимагає розвитку інституцій, покликаних реалізовувати державну регіональну політику.

4.2 Особливості розподілу інструментів зовнішньоекономічного регулювання між національним і регіональним рівнями управління.

Розробка концептуальних основ формування комплексної системи управління зовнішньоекономічними відносинами (включаючи регіональний рівень) з урахуванням як об'єктивної необхідності децентралізації, так і суперечливості цього процесу призводить до проблеми розмежування зовнішньоекономічних повноважень між національним і регіональним рівнями управління. Процес розмежування функцій у сфері міжнародних економічних відносин між двома цими рівнями для унітарних держав, якою є Україна, повинен бути заснований на ряді фундаментальних принципів.

1) Регіональна децентралізація управління зовнішньоекономічною сферою має бути реалізована на базі принципу виключної компетенції

державного рівня. Він означає ексклюзивне і однозначне покладання прав і відповідальності цього рівня влади у виконанні міжнародних економічних зобов'язань, а також збереження в рамках країни єдиного валютного та митного економічного простору. Доцільність використання даного принципу обґрунтовується рядом таких об'єктивних економічних аргументів, як:

- надмірна децентралізація управління зовнішньоекономічною діяльністю регіонів призводить до появи негативних зовнішніх ефектів, коли від прийнятих регіоном заходів з лібералізації міжнародних зв'язків вииграють інші регіони і навіть країни;

- наслідки прийняття регіоном рішень у сфері валютної політики, використання тарифних і нетарифних методів об'єктивно не можуть бути просторово локалізовані, що робить регіональні влади недієздатними в цій сфері і вимагає реалізації повноважень центральних органів управління;

- *в усіх без винятку країнах світу, наскільки ліберально-ринковими вони б не були, принцип пріоритетності центру в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності є непорушним і основоположним.*

2. Принципом визначення компетенції регіональної ланки в управлінні економікою є субсидіарність (додатковість), трактується як втручання вищого рівня управління у вирішення тих питань і проблем, які не можуть бути вирішені на нижчих рівнях управління. Однак, стосовно до міжнародної сфери субсидіарність необхідно трактувати в зворотному порядку, розуміючи під нею можливість передачі на локальний, регіональний рівень вирішення тих питань, які в силу регіональної специфіки та особливих зовнішньоекономічних інтересів найбільш ефективно можуть бути вирішені саме на цьому нижчому рівні.

3. Делеговані на регіональний рівень повноваження у сфері міжнародних економічних відносин повинні бути адекватні фінансовим і матеріальним ресурсам місцевих органів влади (принципи матеріально-фінансової еквівалентності).

Розмежування зовнішньоекономічних повноважень між національним і регіональним рівнями управління при його практичній реалізації пов'язано з проблемою розподілу управлінських інструментів (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Розподіл інструментів зовнішньоекономічного регулювання між національним і регіональним рівнями управління

Види міжнародних економічних відносин	Національний рівень	Регіональний (обласний) рівень
1	2	3
1. Міжнародна торгівля	1.1 Адміністративні методи: а) нормативно-правові акти, які регулюють міжнародну торгівлю та роботу валютного ринку; б) міждержавні договори з розвитку торговельних відносин.	1.1 Адміністративні методи: а) нормативно-правові акти, які регулюють експортно-імпортні операції регіону; б) договори про міжрегіональне економічне співробітництво адміністративно-територіальними одиницями інших країн.
	1.2 Економічні інструменти валютної політики: а) девальвація і ревальвація валют; б) валютні обмеження; в) регулювання режиму валютного курсу; г) диверсифікація валютних резервів; д) дивізійна та дисконтна політика.	—
	1.3 Тарифні методи: а) механізм стягування митних тарифів; б) тарифна політика, в тому числі в рамках міждержавних інтеграційних об'єднань.	1.3 Тарифні методи: а) спільна із національним рівнем управління політика вільних економічних зон, створених на території; б) узгодження розміру тарифних ставок по деяким

Види міжнародних економічних відносин	Національний рівень	Регіональний (обласний) рівень
1	2	3
	1.4 Нетарифні методи: ліцензування, квотування, приховані методи, субсидування та ін.	товарам, які мають значення для регіону. 1.4 Нетарифні методи: видача експортно-імпортних ліцензій на деякі групи товарів.
2. Міжнародний рух капіталу	2.1 Правові методи: законодавчі акти в сфері руху капіталу.	2.1 Правові методи: нормативні акти в межах своєї компетенції про умови іноземних інвестицій.
	2.2 Фінансово-кредитна політика: а) амортизаційна політика; б) політика процентних ставок; в) умови кредитування учасників ринку капіталу; г) страхування інвестиційних ризиків.	2.2 Фінансово-кредитна політика: а) компенсація банкам пільг на кредитування важливих для регіону інвестиційних об'єктів; б) участь в страхуванні інвестиційних ризиків.
	2.3 Податково-бюджетна політика: а) пільгове оподаткування; б) субсидування.	2.3 Податково-бюджетна політика: а) пільги за місцевими податками; б) участь в субсидуванні інвестиційних проєктів регіонального значення.
	2.4 Організаційні методи: а) розробка і реалізація інвестиційних проєктів за участю іноземних	2.4 Організаційні методи: а) регіональні програми залучення іноземних інвестицій і розвитку міжнародного

Види міжнародних економічних відносин	Національний рівень	Регіональний (обласний) рівень
1	2	3
	<p>партнерів на програмній основі; б) політика розміщення (розробка схем розміщення виробництв за участі іноземного капіталу, стимулююча політика); в) участь в створенні об'єктів зовнішньоекономічної інфраструктури; г) створення вільних економічних зон.</p>	<p>співробітництва; б) організаційні заходи щодо покращення інвестиційної привабливості території, проведення маркетингу території; в) політика розміщення (дозволи на відведення земельних ділянок, екологічні стандарти тощо); г) участь в створенні об'єктів зовнішньоекономічної інфраструктури; д) створення вільних економічних зон на території; е) інформаційне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків.</p>
<p>3. Міжнародний ринок робочої сили</p>	<p>3.1 Законодавчі умови міжнародної міграції робочої сили. 3.2 Економічні заходи регулювання еміграції та імміграції робочої сили. 3.3 Підвищення життєвих стандартів в країні як необхідної передумови зменшення «втечі розуму» з країни.</p>	<p>3.1 Розробка регіональних програм підвищення кваліфікації робочої сили на рівні світових стандартів. 3.2 Створення прийнятних умов для проживання в регіоні. 3.3 Маркетингові заходи, спрямовані на підвищення загальної поінформованості</p>

Види міжнародних економічних відносин	Національний рівень	Регіональний (обласний) рівень
1	2	3
		іноземної кваліфікованої робочої сили про переваги ведення міжнародного бізнесу та роботи в регіоні.

При цьому всі основні зовнішньоекономічні інструменти регулювання доцільно зосередити в руках центральних органів влади, що знаходиться в повній відповідності з принципом їх міжнародної винятковості. Участь регіону у міжнародній діяльності може забезпечуватися традиційними для цього рівня формами і методами (реалізацією принципу матеріально-фінансової еквівалентності). Важливо особливо підкреслити, що самостійної міжнародної компетенції місцеві влади мати не повинні. Крім того, класифікацію і типологію регіональних зовнішньоекономічних інструментів можливо здійснити на базі ресурсного підходу. Сенс цього підходу полягає в наступному: оскільки регіональне регулювання зовнішньоекономічної сфери здійснюється через територіальні ресурси, то види і особливості останніх можуть бути розглянуті в якості класифікаційних ознак.

В узагальненому вигляді типологія регіональних зовнішньоекономічних інструментів за даним критерієм може бути представлена наступним чином:

I. Заходи загального характеру:

а) правові: представлення інтересів регіону при проведенні багатосторонніх переговорів на державному рівні з питань міжнародного економічного співробітництва; участь в укладенні угод з міжрегіонального економічного співробітництва, що не суперечать законодавству України;

б) прогнозування та програмування: визначення оптимальних, з точки зору регіональних інтересів, форм і напрямів міжнародного економічного співробітництва; розробка регіональних програм експорту;

в) економічні методи: створення додаткових стимулів для залучення іноземних інвестицій шляхом скасування або скорочення місцевих податків, фінансових пільг по кредитах; надання додаткових фінансових гарантій учасникам регіональних програм, пов'язаних з

розвитком міжнародних економічних відносин; страхування зарубіжних інвестиційних проектів;

г) організаційні методи: сприяння в організації коопераційних зв'язків між економічними суб'єктами різної державної приналежності, а також збутових пулів, які об'єднують підприємства-експортерів; організація територіальних представництв в зарубіжних країнах і регіонах, що мають потенціал для міжнародного співробітництва; надання технічного сприяння у залученні іноземних інвестицій; сприяння випуску інформаційних бюлетенів, брошур про зарубіжні ринки; здійснення заходів маркетингу території; спільно з національними органами управління створенням в регіоні вільних економічних зон, єврорегіонів.

II. Регулювання міжнародних економічних відносин через трудові ресурси регіону:

а) правові: участь у розробці нормативно-правових актів, що регулюють міграцію робочої сили, а також використання трудових ресурсів у розвитку міжнародних економічних відносин;

б) прогнозування та програмування: розробка та реалізація освітніх програм з перекваліфікації кадрів з урахуванням структурних змін регіону;

в) організаційні методи: створення освітніх центрів; організація симпозіумів, конференцій з проблем міжнародного бізнесу; обмін делегаціями; підвищення кваліфікації керівних працівників зовнішньоторговельних служб підприємств регіонів.

III. Регулювання природних, земельних ресурсів та екологічних умов регіону:

а) правові: участь у розробці нормативно-правових актів, що регулюють використання природних і земельних ресурсів в міжнародних економічних відносинах; екологічне законодавство щодо нерезидентів країни;

б) прогнозування та програмування: схеми розміщення підприємств у частині іноземних та спільних виробництв з метою оптимального використання ресурсів регіону; проектно-планувальні плани забудови міст;

в) економічні методи: платежі за природні ресурси для нерезидентів; штрафи та екологічні податки за порушення природоохоронного законодавства; плата за відведення земельних ділянок для будівництва спільних та іноземних підприємств.

IV. Регулювання через інші іммобільні об'єкти регіону (інфраструктуру), у тому числі підприємства малого та середнього бізнесу:

а) правові: участь у розробці нормативно-правових актів, що регулюють умови користування інфраструктурними об'єктами нерезидентами;

б) прогнозування та програмування: розробка програм інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків регіону; програми розвитку малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт;

в) економічні методи: податкові та фінансові стимули для розвитку об'єктів інфраструктури, що обслуговує міжнародні економічні відносини і підвищує інвестиційну привабливість територій; субсидування підприємств-експортерів дрібного і середнього бізнесу;

г) організаційні методи: маркетингові дослідження та консультаційна допомога у сприянні виходу підприємств на зовнішні ринки; організація виставок-продажів, ярмарків з метою висвітлення нових закордонних ринків; сприяння у формуванні об'єктів інформаційної інфраструктури; консультування з питань ведення міжнародного бізнесу.

Отже, регіональні органи влади, як зазначалося вище, мають у своєму розпорядженні переважно інституційні важелі впливу на зовнішньоекономічну діяльність регіону, серед яких правові, прогнозні та програмні, фінансово-економічні, організаційно-економічні, науково-освітні, організаційні, іміджеві інструменти. Основною задачею регіональної політики України в сфері зовнішньоекономічної діяльності є підвищення використання діючих та новітніх, вироблених світовою практикою, інструментів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в регіонах [138].

4.3 Напрямки вдосконалення політики регіонального розвитку України у відповідності до принципів європейської регіональної політики на прикладі досвіду країн Центрально-Східної Європи.

В даному параграфі представлено узагальнення досвіду трьох країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), а саме Польщі, Словаччини та Угорщини, у реформуванні національної регіональної політики на принципах європейської регіональної політики. Дослідження здійснюється за шістьма напрямками: етапи формування регіональної

політики; оцінка законодавчого забезпечення регіонального розвитку; інституційні рамки та механізми горизонтальної й вертикальної координації та співпраці щодо питань регіонального розвитку; фінансове забезпечення регіонального розвитку; підсумки винесених уроків, які можуть слугувати основою для реформування регіональної політики в Україні.

І. Етапи формування регіональної політики ЦСЄ.

1) Несистемний підхід і підхід “згори” до регіональної політики з боку центрального уряду, а також недостатня активність з боку місцевих органів влади (“Бюрократичний період”). Ключовими елементами реформування системи державного управління були регуляторна та інституційна реформи. Цілями реформ були політична, законодавчо-адміністративна та економічна самостійність місцевого самоврядування в кожній країні; створення нової правової і конституційної бази для запровадження і захисту фундаментальних прав органів місцевого самоврядування.

Проте реформи не принесли очікуваного результату через ряд наступних причин:

- сорокарічна спадщина планової економіки у пострадянських країнах;
- децентралізація джерел розвитку відбувалася за допомогою традиційних механізмів перерозподілу і просторове розширення економіки не супроводжувалося делегуванням повноважень;
- вузька концепція територіального вирівнювання, обмежена поверховим і несистемним зосередженням на декількох аспектах державної інфраструктури;
- відсутність закону про регіональний розвиток;
- домінування галузевого підходу;
- нестабільність інституційних рамок регіонального розвитку;
- відсутність інформаційної системи розвитку територій;
- відсутність належних економічних інструментів для спрямування і стимулювання регіонального розвитку;
- відсутність середньострокової та довгострокової стратегії економічного і регіонального розвитку.

2) Формування системного підходу та підходу нового типу - “знизу” - до регіональної політики, партнерства між центральною владою і регіональними/місцевими органами влади в контексті вступу до Європейського Союзу (“Перехідний період”). Важливим формальним кроком на другому етапі було те, що всі країни-кандидати підготували Попередній національний план розвитку

(ПНПР) на передвступний період. Той документ базувався на галузевих урядових стратегіях, а пізніше — на напрямах Національної стратегії регіонального розвитку, і був спрямований на посилення соціально-економічного згуртування (вирівнювання) у період підготовки країн-кандидатів до вступу в ЄС шляхом стратегічного програмування використання передвступних фондів ЄС. Фінансові інструменти ЄС в рамках спеціальних програм дали можливість збільшити число інвестицій у ті сфери й галузі, які того особливо потребували з огляду на досягнення внутрішнього та зовнішнього соціально-економічного вирівнювання. Проте, на підтримку регіонального розвитку спрямовувались не тільки ресурси ЄС; певні обмежені ресурси з державного бюджету також виділялись на такі заходи. Після вступу країн до ЄС (2004-2006 рр.) напрями допомоги, визначені в ПНПР дістали у кілька разів потужнішу підтримку зі Структурних фондів та співфінансування з місцевих бюджетів.

3) Інтегрований регіональний підхід з боку держави, децентралізація та реальна діяльність/дієва активність органів місцевої влади стосовно реалізації/впровадження “Європейської регіональної політики (“Демократичний період”)). Формування регіональної політики, регіональна політика у вертикальному вимірі мала забезпечити взаємно скоординовані дії органів місцевого самоврядування та регіональних і центральних органів державної адміністрації. У горизонтальному вимірі вона мала територіально координувати окремі галузеві політики, упроваджувати інтегрований підхід до регіонального розвитку з боку держави. Одним із ключових принципів регіональної політики є те, що центральні органи влади через економічні інструменти створюють умови для розвитку муніципалітетів, а ті, в свою чергу, забезпечують розвиток, якомога ширше спираючись на свої власні ресурси, на таких засадах Європейської регіональної політики як децентралізація і партнерство. Регіональна політика має реалізовуватися за допомогою інструментів ринкової економіки, радше ніж інструментів ad hoc (ситуативно, несистемно). Перші мають включати регіональну диференціацію щодо кредитування, оподаткування, субсидій та політики щодо депресивних регіонів, спрямовану на підтримку таких територіальних одиниць або спеціальних зон.

II. Оцінка політики регіонального розвитку в країнах ЦСЄ у процесі вступу до ЄС. Сьогодні регіони країн-членів Європейського Союзу є напів-автономними або “суб-суверенними” одиницями зі своєю власною системою управління і врядування. Проте процес

впровадження європейських принципів політики регіонального розвитку в країнах ЦСЄ був неоднозначним, і поряд із суттєвими позитивними зрушеннями мали місце ряд певних проблем.

Приклад

В якості приклада наведемо результати оцінювання процесу вироблення та реалізації моделі регіонального розвитку в Польщі:

1) Національна стратегія регіонального розвитку на 2001–2006 рр. відповідає потребам розвитку регіонів Польщі, незважаючи на той факт, що до певного ступеня її було розроблено на основі інтуїтивних припущень, без проведення суттєвих досліджень.

2) Система в цілому функціонує, хоча і з низькою результативністю та низькою ефективністю використання фондів ЄС. Необхідними є інституціональні зміни, які б підвищили результативність і ефективність функціонування системи включно з посиленням ролі воєводств як органів місцевого самоврядування в процесі вироблення та реалізації регіональної політики, кращою координацією дій з центральними органами влади, а також подальшою децентралізацією державних фінансів від центральних до регіональних органів влади з метою збільшення частки органів місцевого самоврядування у спільному фінансуванні програм, а з тим підвищення ролі останніх не тільки у розробці, а й у реалізації відповідних програм.

3) Розподіл ресурсів між проектами передбачає, що посадовці, які приймають рішення на рівні регіонального самоврядування, мають на меті вирівнювання внутрішніх відмінностей, а не вмотивовані інвестувати у меншу кількість проектів, які швидко підвищать конкурентоспроможність їх регіону. В контексті можливості планувати стратегічно і визначати пріоритети як в цілях розвитку так і у виділенні ресурсів, є обов'язковими. У багатьох випадках у процесі розподілу ресурсів між певними проектами на регіональному рівні простежувалась політична клієнтоорієнтована поведінка, що має бути викорінена у майбутньому.

4) Система державної регіональної політики залишається занадто централізованою та потребує більшої децентралізації та справжніх партнерських відносин між центральними, регіональними органами влади та органами місцевого самоврядування.

5) Інституційна спроможність регіональних органів місцевого самоврядування має бути посилена з метою посилення спроможності розробки та реалізації проектів на місцевому рівні.

6) Моніторинг та оцінювання функцій потребує подальшого вдосконалення. Це дасть можливість вчитися на помилках, однаково проходити відповідні стадії та освоювати ресурси ЄС, що на сьогодні не є дійсністю і знижує результативність заходів щодо моніторингу.

Незважаючи на перераховані слабкі сторони системи вироблення та впровадження державної регіональної та міжрегіональної політики, вона вже сформована і потребує лише вдосконалення з метою усунення недоліків та підвищення результативності.

III. Оцінка законодавчого забезпечення регіональної політики і регіонального розвитку. Впровадження європейських засад регіональної політики в національне законодавство країн ЦСЄ відбувалось за трьома основними напрямками:

1) Кожна країна прийняла фундаментальний законодавчий акт, яким заклала основи політики регіонального розвитку. Ключові принципи європейської регіональної політики, які лягли в основу національного законодавства країн ЦСЄ є такими: субсидіарність, децентралізація, партнерство та відкритість.

2) Країни ЦСЄ запровадили уніфіковану систему територіального поділу (NUTS) для потреб статистичного аналізу, з метою спрощення процесу збирання, зведення та розповсюдження порівнюваних статистичних даних країн-членів ЄС.

3) Країни ЦСЄ на базі Європейської концепції просторового розвитку (European Spatial Development Perspective - ESDP) розробили національні документи щодо просторового планування і визначення національних пріоритетів соціально-економічного розвитку. Політика просторового розвитку має на меті забезпечити збалансований та сталий розвиток на території ЄС відповідно до основних цілей політики Союзу, а саме: економічне та соціальне вирівнювання, конкурентоспроможність економіки, що ґрунтується на знаннях, у поєднанні з принципами сталого розвитку і збереженням різноманітних природних та культурних ресурсів. ESDP є також джерелом ідей для основних документів щодо середньострокового планування просторового розвитку в усіх країнах ЦСЄ. Основним завданням політики просторового менеджменту є створення сприятливих умов для

соціально-економічного розвитку країни шляхом створення відповідної просторової структури. Таким чином, головною метою просторової політики в кожній країні є прискорення свого розвитку, водночас залишаючись відкритою для глобальної та європейської соціально-економічних систем, тим самим допомагаючи мінімізувати цивілізаційне відставання країни у порівнянні з країнами Західної Європи. Простір країни має бути відкритим, конкурентним, інноваційним, ефективним і, перш за все, екологічно чистим, диверсифікованим і політично децентралізованим. Найбільш динамічним елементом простору країни повинні стати райони великих міст (метрополій), які відіграватимуть найважливішу роль в підвищенні конкурентоспроможності внутрішньої економіки в європейських і світових масштабах.

IV. Інституційні рамки регіональної політики та розвитку.

Інституційні рамки регіональної політики мають відповідати таким принципам як комплексність, координація, співпраця та системність.

1) Комплексність. Без комплексності регіонального програмування і розвитку не можна досягти намічених цілей регіональної політики. Отже, всі владні органи на місцевому, регіональному, національному та європейському рівнях повинні враховувати регіональний аспект в загальноекономічних та стратегічних галузевих рішеннях.

2) Координація. Передбачає концентрацію діяльності стейкхолдерів¹ і використання ресурсів для колективно визначених цілей.

3) Співпраця. Дотримання принципу партнерства, вертикальної та горизонтальної координації (та співпраці між ключовими гравцями у певних питаннях регіонального розвитку) підсилює аспект регіональної політики — особливо, в регулюванні, перерозподілі ресурсів, наданні послуг та економічному розвитку. Державне управління повинне також інкорпорувати регіональну політику в свої системи охорони довкілля, розвитку людських ресурсів та територіальної інформації.

4) Системність. Вимагає, щоб регіональна політика базувалась на програмах, які відповідають визначеним потребам, та оцінювалась на основі вибору інструментів територіальними адміністраціями. Системність також передбачає, що фінансова підтримка має надаватися

¹ Стейкхолдери – групи впливу.

тільки тоді, коли проекти узгоджуються з багаторічною програмою регіонального розвитку.

З огляду на це, регіони повинні бути утворені як одиниці державного управління. Це обумовлюється децентралізацією та оптимальною організацією адміністрування державних функцій. Створення регіональних органів самоврядування перегруповує обсяг повноважень і сфер компетенції завдяки делегуванню багатьох функцій міністерств та інших центральних відомств державної адміністрації регіонам. Інституціоналізація регіонального врядування фундаментально змінює встановлений порядок здійснення державних владних повноважень. Міністерства отримують можливість зосередитися на завданнях стратегічного розвитку, законотворення та інших функціях, що в результаті зміцнить роль держави як країни-члена ЄС. Натомість органи місцевого самоврядування отримують можливість більш адекватного, координованого та економного виконання функцій, що дає змогу зосередити їхні ресурси на виконанні завдань, які дійсно спрямовані на задоволення місцевих потреб, а вигоди модернізації відчують усі громадяни. У регіонах рішення прийматимуться на рівні, наближеному до тих людей, кого вони стосуватимуться, що збільшить прозорість процесу їх вироблення.

На національному рівні усі країни Центрально-Східної Європи створили спеціальну інституцію національного рівня (як правило, ними виступають комітети з питань регіональної політики при Кабінеті Міністрів) для того, щоб мати форум високого рівня, аби узгоджувати напрями державної регіональної політики з галузевими політиками, які є сферою компетенції відповідних міністрів.

Розгалужена мережа агенцій регіонального розвитку доповнює інституційні рамки державної регіональної політики.

Ще одним необхідним елементом інституційного середовища впровадження регіональної політики є форуми регіонального розвитку, які є унікальними майданчиками взаємодії громади, бізнесу та держави, що спрямовані на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів різних соціальних груп суспільства та бізнесу при розробці та проведенні регіональної політики.

V. Фінансове забезпечення регіонального розвитку. Основні напрями модернізації системи фінансування місцевого врядування в країнах ЦСЄ полягають у наступному:

- Модернізація системи державного управління має передбачати перегляд і необхідні корективи фінансового менеджменту в органах місцевої влади. Зміни повинні допомогти посилити вимоги щодо

ефективності надання послуг разом із раціоналізацією організаційної структури виконавчої діяльності, розробкою механізмів заміщення активів та прав власності в разі необхідності та вироблення прозорих і контрольованих умов для менеджменту активів місцевих органів влади.

- Забезпечення оперативності діяльності місцевої влади та передбачуваності розподілу ресурсів є фундаментальною вимогою. Під час процесу модернізації спеціальну увагу слід приділяти зменшенню нерівностей між муніципалітетами на місцевому рівні, які мають різну спроможність генерувати доходи.

- Збільшення легальних статей та обсягів власних фондів/коштів/доходів є ключовим питанням модернізації, без чого зусилля, спрямовані на отримання фінансової допомоги ЄС, не будуть достатньо ефективними.

- Фіскальна децентралізація - реорганізація завдань обумовлює необхідність серйозного вдосконалення схем оподаткування на центральному і місцевому рівнях, зокрема посилення ролі місцевої системи у поділі суспільного тягаря з тим, аби збільшити власні доходи місцевих органів влади та зменшити централізацію доходів.

Приклад

Незважаючи на негативну оцінку повноти і справедливості реформ у фіскальній децентралізації, польська система фінансування місцевих і регіональних органів влади ґрунтується на низці позитивних моментів, серед яких є такі:

- кожен рівень територіального самоврядування має власні джерела фінансування, незалежні від інших;

- кожен рівень територіального самоврядування має свої матеріальні активи, що дозволяє використовувати їх як джерела ресурсів для нових проектів і ініціатив, або вони можуть бути продані за готівку;

- після внесення змін у 2003 р. до Закону про фінансування підрозділів самоврядування, обсяг доступних ресурсів поступово зростає, особливо це стосується тих ресурсів, які можуть вільно використовуватись на реалізацію визначених пріоритетів, на відміну від асигнованих грошових коштів. Останнє стосується, зокрема, рівня повітів і регіонів. На цьому рівні частка асигнованих грошових коштів становила майже 90% і вони не могли бути рівноправними фінансовими партнерами чи інвесторами у впровадженні нових ініціатив. Ця, так звана пропорція “вільні кошти/ видатки”, є неоптимальною.

Рівень власних фінансових ресурсів, що включають частки надходжень від загальнонаціональних податків, поступово зростає і у 2004 р. він становив у середньому 51,5%, для самоврядних регіонів - 59,1%. Частина, що залишилась, складається з цільових грантів (дотацій) (14,3%) і грантів загального призначення (субвенцій) (34,2%). Однак вона залежить від рівня самоврядування. Найбільша частка власних доходів належить містам, що мають статус повітів — 64,3%, воєводства мають 59,1%, гміни — 48,2% і сільські повіти — 24,9%.

Починаючи з 2004 р. регіональні органи самоврядування можуть ініціювати розробку проектів і виступати в ролі інвесторів, оскільки вони вже мають неасигновані кошти і досить широко використовують ці можливості. Однак обсяг фінансових зобов'язань, що їх поклав центральний уряд на регіональні органи в результаті децентралізації функцій (наприклад, субсидіювання громадського транспорту в регіоні), зростає швидше, аніж доступні фінансові ресурси, необхідні для забезпечення виконання старих і нових зобов'язань.

VI. Підсумки винесених уроків, які можуть слугувати основою для реформування регіональної політики в Україні. Узагальнюючи досвід країн ЦСЄ у реформуванні національної політики регіонального розвитку у відповідності до принципів Європейського Союзу (ЄС) можна виокремити наступні загальні підсумки.

1) Ефективність реформування регіональної політики відповідно до принципів ЄС можлива за умови розбудови *партнерських стосунків*:

- вертикального партнерства — між ЄС, країнами-членами, регіональними і місцевими органами самоврядування — стосовно впровадження політики ЄС; та

- горизонтального партнерства — між різними стейкхолдерами на рівні регіонів, наприклад, приватними і державними інституціями та громадськими організаціями.

2) Серед внутрішніх рушійних сил, окрім методів вертикальної координації, згаданих вище, свою роль відіграють і численні формальні *взаємовідносини з громадськими організаціями, університетами та дослідницькими інститутами* для оцінювання результатів впровадження адміністративної реформи та підготовки наступних кроків. Питання полягає лише в тому, які інструменти (підходи), що є в розпорядженні місцевої влади, вона використовує, і які з них є ефективними і прийнятними для місцевої громади.

Приклад

У Польщі серед інструментів залучення громадських організацій до процесу розвитку регіону, які перевірені й наразі застосовуються, слід зазначити такі: консультативні групи, формальні угоди про співпрацю з певних питань, фінансова підтримка через надання грантів, забезпечення доступу до місцевих засобів інформації, якщо ті належать/засновані місцевою владою, надання технічної підтримки, виділення дешевих або безкоштовних приміщень для діяльності громадських організацій тощо.

В Угорщині, згідно закону, громадські організації можуть делегувати своїх представників в ради з питань регіонального розвитку як повноправних членів керівних органів на всіх рівнях.

3) *Послідовність* є ще одним важливим фактором для успішного впровадження організаційних і культурних змін. Це залишається серйозним питанням і для міжнародних проектів. Що, напевно, завжди є невід'ємним ризиком проектів з реформування державного управління так це постійне протистояння між політичною та адміністративною сферами, а також те, що з часом — особливо у зв'язку з виборами — змінюються головні гравці. Особливо важливо досягати послідовності, коли йдеться про довгострокове програмування, використовуючи декілька інституційних методів і підходів.

4) *Міжнародне співробітництво та дотримання принципів і вимог європейської регіональної політики* стає рушійною силою просування національної реформи державного менеджменту.

Приклад

В Угорщині міжнародну рушійну силу представляли багатосторонні угоди з Європейським Союзом чи Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також двосторонні програми співробітництва з кількома міжнародними організаціями (напр., Канадською агенцією міжнародного розвитку, Світовим банком, Програмою розвитку Організації об'єднаних націй (ПРООН), Британським Фондом Ноу-Хау у 1998–2004 рр. тощо).

5) Щодо *економічної самостійності* органів місцевого самоврядування, варто відзначити можливості та загрози, з якими вони стикаються при виході на глобальні та локальні ринки капіталу і кредитів, зокрема вибір оптимальних кроків та темпів процесу децентралізації для досягнення результативності й ефективності (відповідно до цілей регіональної політики нового типу).

6) Цілі розвитку державного управління нерозривно пов'язані з *людиноцентричними пріоритетами* програми уряду, а саме: розбудова і зміцнення демократичної держави, яка служить людям; створення системи регіонального розвитку, яка сприяє соціально-економічному вирівнюванню; формування когорти добросовісних і професійних державних службовців, котрі підтримують ініціативи громадян.

7) Для реалізації регіональної політики потрібна результативна й *ефективна система менеджменту* на національному та регіональному рівнях. Цілі реформування системи державного управління мають бути спрямовані на *зменшення бюрократизації* та розвиток системи інституцій, котрі є невеликими, мають менший обсяг державних завдань і спроможні виконувати їх ефективніше, тим самим полегшуючи намічене скорочення бюджетних видатків та обсягів державного перерозподілу.

8) Регіональна політика потребує фінансової підтримки, зокрема спеціальних інструментів, *фінансової координації та фіскальної децентралізації*. В країнах ЦСЄ панує думка, що низька частка видатків і доходів місцевих/регіональних органів влади не відповідає збільшеному обсягу їхніх повноважень щодо надання суспільних послуг. Отже, можна стверджувати, що постійне недофінансування самоврядування на регіональному рівні — це основна перешкода для успішного регіонального розвитку. Без достатнього фінансування самоврядні регіони щонайбільше можуть робити, так це програмувати і координувати діяльність інституцій місцевого самоврядування та приватного бізнесу, але вони неспроможні здійснювати великі проекти регіонального масштабу, які б дійсно радикально підвищили конкурентоспроможність регіону (розвиток регіональної інфраструктури магістральних автошляхів, залізниці, інститутів наукових і технологічних інновацій тощо).

9) Послідовне й ефективне впровадження державної політики потребує *розвитку спроможності державних службовців* на всіх рівнях управління. В усіх країнах розроблено середньострокові державні плани підготовки і підвищення кваліфікації державних

службовців. Стратегічна мета підвищення кваліфікації та підготовки державних службовців і вищих керівників — поставити на службу народу висококваліфікованих державних управлінців, здатних ефективно, успішно, професійно й етично надавати послуги громадянам та виконувати інші завдання державного управління на всіх рівнях адміністративних систем країн-членів ОЕСР та ЄС;

10) Результативна та ефективна регіональна політика потребує комплексного законодавчого забезпечення, що має спиратися на принципи європейської регіональної політики [145].

В наступному розділі будуть розглянуті функціональні компоненти (інституції), які задіяні у процесі зовнішньоекономічної діяльності регіону з позиції реалій української регіональної економіки та перспектив впровадження світової практики організації зовнішньоекономічної діяльності регіонів.

Запитання для перевірки знань:

1. Які види та принципи зовнішньоекономічної діяльності визначає законодавство України?

2. Що собою представляє зовнішньоекономічна політика держави, які мета та інструменти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

3. Якими повноваженнями в сфері зовнішньоекономічної діяльності наділені регіони України?

4. Яким чином зовнішньоекономічна політика регіону узгоджується із державною політикою?

5. Які механізми регіонального розвитку застосовуються в Україні?

6. Які трансформації відбуваються в сучасній регіональній політиці України?

7. На основі яких принципів мають розподілятися функції в сфері зовнішньоекономічної діяльності між національним та регіональним рівнями унітарних держав?

8. Які інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності є в розпорядженні регіону унітарної держави?

9. За якими етапами відбувалось формування регіональної політики країни Центрально-Східної Європи (ЦСЄ)?

10. Чи успішним є процес реформування політики регіонального розвитку країн ЦСЄ в контексті вступу до ЄС?

11. Які законодавчі ініціативи супроводжували процес реформування регіональної політики країн ЦСЄ?

12. Яким принципам мають відповідати інституційні рамки регіональної політики?

13. За якими основними напрямками було модернізовано систему фінансування місцевого врядування в країнах ЦСЄ?

14. Який досвід реформування регіональної політики країн ЦСЄ може бути використаний в Україні?

РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ РЕГІОНУ

Тема 5. Суб'єкти, що наділені владною компетенцією в сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону

5.1. Центральні органи влади, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

5.2. Повноваження регіональних та місцевих органів влади в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

5.3. Міжмуніципальне співробітництво як інструмент вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності регіону.

5.1. Центральні органи влади, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні не перебуває у виключній компетенції держави. Воно здійснюється:

- а) Україною як державою в особі її органів;
- б) недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- в) самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з законами України.

До центральних органів влади, що регулюють ЗЕД в Україні, слід віднести такі:

- Верховна Рада України;
- Адміністрація Президента України;
- Кабінет Міністрів України;
- Національний банк України;
- Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
- Міністерство закордонних справ України;
- Державна митна служба України;
- Антимонопольний комітет України;
- Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі;
- Державна служба експортного контролю України;
- Рада регіонів.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» наділяє державні органи влади наступними повноваженнями.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є **Верховна Рада України**. До компетенції Верховної Ради України належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;
- затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких забороняється;
- прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом встановлення повної/часткової

заборони (повного/часткового ембарго) на торгівлю; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму.

Кабінет Міністрів України:

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;

- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;

- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

- відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;

- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

- відповідно до своєї компетенції має право зменшувати та скасовувати тимчасову надбавку до діючих ставок ввізного мита на деякі товари згідно з процедурою, визначеною міжнародними угодами України;

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;

- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності;

- приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом запровадження режиму ліцензування.

Національний банк України:

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;
- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України;
- здійснює інші функції відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» та інших законів України. Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій банку для зовнішньоекономічної діяльності України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України):

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;
- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Державна митна служба України: здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України.

Антимонопольний комітет України: здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;

- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів;

- приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань у межах компетенції, визначеної законами України.

Щодо ролі ***Міністерства закордонних справ України*** зазначимо, що воно більшою мірою зосереджено на вирішенні зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних проблем.

Державна служба експортного контролю України утворена, відповідно до указу Президента України, з метою підвищення ефективності державного експортного контролю та забезпечення міжнародного авторитету країни і подальшого удосконалення структури органів, що здійснюють державне управління у цій сфері. Вона є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, який забезпечує реалізацію державної політики експортного контролю.

Крім того, Указом Президента України №533/2010 від 9 квітня 2010 р. було утворено ***Раду регіонів***, яка є консультативно-дорадчим органом при Президентові України. Одним із основних завдань Ради регіонів є вивчення суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі, стану соціально-економічного розвитку регіонів та вироблення за його результатами узгодженої позиції щодо пріоритетів державної регіональної політики, напрямів, стратегій та механізмів забезпечення сталого розвитку регіонів, системних реформ у цій сфері.

5.2. Повноваження регіональних та місцевих органів влади в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

До органів місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю належать:

- місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи;

- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Слід зазначити, що повноваження Автономної Республіки Крим у зовнішньоекономічній сфері є дещо ширшими, ніж областей України. За відповідним Законом вона бере участь у формуванні та здійсненні внутрішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності України з питань, що стосуються інтересів АР Крим.

Виконавчі органи сільських, селищних, міських рад відповідно до Закону України "Про місцеве самоврядування" наділені такими повноваженнями в галузі зовнішньоекономічної діяльності:

а) власні (самоврядні) повноваження:

1) укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;

2) сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідній території, незалежно від форм власності;

3) сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об'єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;

б) делеговані повноваження:

1) організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;

2) створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;

3) забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

Місцеві державні адміністрації наділені Законом України „Про місцеві державні адміністрації” такими повноваженнями в сфері міжнародних та зовнішньоекономічних відносин:

1) адміністрація забезпечує виконання зобов'язань за міжнародними договорами України на відповідній території;

2) сприяє розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту;

3) укладає договори з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;

4) сприяє зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на її території, незалежно від форм власності;

5) сприяє розвитку експортної бази і збільшенню виробництва продукції на експорт;

6) організовує прикордонну і прибережну торгівлю;

7) сприяє діяльності митних органів та прикордонних служб, створенню умов для їх належного функціонування;

8) вносить у встановленому порядку до відповідних органів пропозиції щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу відповідної території.

Не представляється складним помітити, що на регіональному рівні існує інституційний конфлікт – дуалізм влади на відрізку «районна, обласна рада – районна, обласна державна адміністрація». Тобто, одночасно діють і органи місцевого самоуправління, і місцеві державні адміністрації, що наділені близькими функціями у сфері соціально-економічного розвитку території, в тому числі і зовнішньоекономічній сфері, проте їх повноваження чітко не розмежовані (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Порівняння функцій органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій в сфері зовнішньоекономічної діяльності

Виконавчі органи сільських, селищних, міських рад	Місцеві державні адміністрації
укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг	адміністрація забезпечує виконання зобов'язань за міжнародними договорами України на відповідній території
сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідній території, незалежно від форм власності	сприяє зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на її території, незалежно від форм власності
організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі	організовує прикордонну і прибережну торгівлю
створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності	сприяє діяльності митних органів та прикордонних служб, створенню умов для їх належного функціонування

Такий дуалізм зумовлює дублювання повноважень і конкурування зазначених органів, що призводить до відсутності чітких меж відповідальності посадових осіб означених органів за виконання прийнятих рішень [122, с. 21].

Крім того, у законодавчому середовищі України серед повноважень виконавчих органів місцевих рад та місцевих державних адміністрацій є організація та контроль прикордонної та прибережної торгівлі (ст. 35 Закону України „Про місцеве самоврядування” та п. 5 ст. 17, п. 6 ст. 26 Закону України „Про місцеві державні адміністрації”). Але не визначено, що розуміється під прикордонною торгівлею, у якому порядку встановлюється режим такої торгівлі та якою є її специфіка в умовах транскордонного співробітництва. Окрім того, за Законом України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, Україна може укладати з сусідніми державами дво- або багатосторонні угоди про спеціальні правові режими прикордонної/прибережної торгівлі і передбачати взаємні пільгові умови для суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте практичного застосування такі статті законів майже не мали [92, с. 53-57].

Для підвищення ефективності здійснюваної регіональної політики велике значення має забезпечення належної взаємодії центральних і регіональних органів урядування у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю. Його механізми доцільно розглянути на прикладі Канади.

Приклад

Канада значною мірою спирається на зовнішню торгівлю. Експортування забезпечує робочі місця всередині країни, тому як федеральний, так і провінційні уряди прагнуть сприяти йому. Так звана “Командна Канада” є федеральною ініціативою, яку спрямовано на використання існуючих міжнародних зв’язків для збільшення вартості та різноманітності експорту. Федеральний та провінційні уряди працюють з промисловістю та окремими компаніями для вдосконалення міжнародного маркетингу. Ця ініціатива спирається на детальне знання канадського бізнесу, мережу торгових представництв по всьому світу і якісні ринкові дослідження. Програма складається з періодичних торговельних місій до інших країн і поступального розвитку торгівлі.

Перед тим, як було започатковано “Командну Канаду”, канадській експортній діяльності бракувало координації. Вертикальна організація у федеральному уряді означала, що двадцять різних підрозділів

працювали самостійно для розвитку експорту. Не існувало також ніякого зв'язку між федеральним урядом і органами влади провінцій, що були близькі до малих і середніх виробників та експортерів. Канадська зарубіжна мережа торгових уповноважених працювала, керуючись пропозицією, чекаючи на прихід бізнесу до неї, замість того, щоб відшукувати потенційні ринкові можливості. Торгові уповноважені не були пов'язані з канадськими фірмами. Якщо зарубіжна компанія мала намір знайти постачальника, торговий представник сповіщав кілька урядових підрозділів у Канаді. Ця інформація рідко отримувала відгук, оскільки жоден підрозділ чи урядовець не був відповідальним за це. Інколи окремі торгові представники намагалися відшукати постачальників, але ця справа потребувала значних витрат грошей, часу, і часто не досягала мети.

Хоча уряд Канади постійно виступав на підтримку торгівлі як ключа до процвітання та приєднався до кількох міжнародних торгових угод, не було конкретного плану розвитку торгівлі по секторах і регіонах. Політики також намагалися демонструвати цінність уряду за часів, коли економічна роль державного сектору зазнавала нападів. За станом на 1993 р. федеральний уряд характеризував канадський підхід до торгівлі як “фрагментарний, розмитий, неорганізований та несконцентрований”. Першим кроком ініціативи - поїздкою “Командної Канади” до Китаю - були охоплені більшість канадських політичних лідерів і 300 лідерів економіки. Цей захід було відносно легко здійснювати через корисні додаткові результати в політичній та економічній сфері. Політики мали нагоду вплинути позитивно на уявлення про ефективність уряду, а бізнесові лідери - одержати ринкову інформацію з першоджерел і взяти участь у престижній акції. Учасники самі покривали свої витрати, хоча вся підготовка до зустрічі та загальна координація здійснювались урядом. Місія мала великий успіх і не дивно, що політичні лідери забажали гарантувати, щоб “Командна Канада” стала стандартом для координації між органами влади й бізнесом. Однак довготермінового існування було важко досягти. Жоден із 20 департаментів, що працювали на торгівлю, не бажав відмовлятися від своєї частини повноважень. Потрібен був політичний вплив; першим кроком стало створення міждепартаментського комітету за участю заступників міністрів, яким Кабінетом було надано широкі повноваження в галузі прийняття рішень.

5.3 Міжмуніципальне співробітництво як інструмент вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Однією з форм горизонтальної взаємодії органів місцевого самоврядування задля спільного сталого розвитку є міжмуніципальне співробітництво (партнерство). *Міжмуніципальне співробітництво (ММС)* – це системна співпраця органів місцевого самоврядування базового рівня (громад, муніципалітетів тощо) на суміжних територіях для вирішення спільних проблем задля покращення якості надання послуг населенню та підвищення конкурентоспроможності місцевої економіки. Саме місцева влада є найбільш компетентною у можливостях, справах і проблемах регіону, вона володіє найбільш докладною інформацією про потреби місцевої спільноти і тому здатна узагальнювати та артикулювати її інтереси. До ММС залучаються не лише органи місцевої влади, а й представники приватного сектору, громади, науки та інші зацікавлені сторони.

ММС передбачає об'єднання муніципалітетами зусиль та ресурсів (фінансових, кадрових, земельних, інформаційних тощо) з метою отримання обопільної користі. Наприклад, невеликі громади А, В, С знаходяться одне від одного на відстані досяжності громадським транспортом у межах однієї години. Чи є сенс (і можливість) у кожному з цих міст будувати окремий власний історичний музей, сучасний сміттєпереробний завод, аеропорт, зоопарк, аквапарк, цирк і т. п., чи можливо синхронізувати власну містобудівельну документацію і, очевидно доцільно, спільно реалізувати ці проекти із взаємною вигодою. Звичайно, необхідно, щоб такі спільні проекти базувались на основі стратегічних планів розвитку, які мають бути погоджені цими громадами та досліджені на ефективність.

Основними компонентами ММС є:

- розподіл прав та обов'язків;
- внесок кожної із сторін у вигляді людських, фінансових, технологічних, матеріальних та інших структурних ресурсів;
- розподіл ризиків, контроль та вигода;
- додана вартість товарів та послуг.

Міжмуніципальне співробітництво вимагає компромісів, консультацій, оцінювання, стратегічного планування та визначення цілей. Це оптимізує використання знань і ноу-хау партнерських муніципалітетів, допомагає для усунення дублювання зусиль, та розвиває культуру організаційної співпраці. В широкому розумінні поняття «міжмуніципальне співробітництво» характеризує

взаємовідносини між муніципалітетами, засновані на принципах взаєморозуміння, взаємовигоди та довіри.

Економічними перевагами міжмуніципального співробітництва є:

- зменшення виробничих витрат та забезпечення заощадження коштів завдяки обсягам діяльності (збільшення кількості одиниць продукції по відношенню до виробничих витрат);
- посилення переговорних позицій відповідних ММС, зокрема, у питаннях збільшення кількості користувачів / отримувачів послуг;
- зменшення кількості осіб, які отримують послуги за ціною нижче собівартості (завдяки розширенню сфери дії);
- збільшення власних інвестиційних ресурсів муніципалітетів-учасників (через об'єднання їх обмежених фінансових ресурсів);
- підвищення рівня довіри серед кредиторів та здатність залучати зовнішнє фінансування як від держави, так і від приватних партнерів (завдяки покращенню співвідношення між витратами та вигодами проектів).

Отже, узагальнюючи вищезазначене, можна підсумувати, що для кількох учасників міжмуніципальне співробітництво робить доступним та ефективним те, що ніколи не було б доступним та ефективним для одного. Сутність міжмуніципального співробітництва полягає, у першу чергу, в практичному застосуванні відомих економічних принципів і підходів, зокрема агломераційного і масштабних ефектів, які дозволяють досягти вищого рівня ефективності, продуктивності та синергії системи, а отже, зрештою, і вищої конкурентоспроможності.

В той же час необхідно пам'ятати, що будь-який проект міжмуніципального співробітництва може мати як позитивні, так і негативні побічні ефекти. ММС несе в собі певні ризики. Ці ризики не завжди стають перепонами, якщо їх вдається вчасно визначити та спланувати роботу щодо їх подолання. Серед найбільш очевидних **ризиків** можна виокремити наступні:

1) Повільний процес ухвалення рішень: посадові особи, які делеговані до міжмуніципальних структур (органів), можуть потребувати консультацій зі своїми керівниками у разі ухвалення особливо важливих рішень. Ухвалення рішень стає більш складним, оскільки зростає кількість учасників цього процесу. Також у цьому процесі немає керівної структури, яка могла б адміністративними методами спонукати учасників подолати усі розбіжності та ухвалити необхідні рішення. Більш проблемною є модель міжмуніципального співробітництва, що базується лише на контракті, а ухвалення рішень

належить до компетенції місцевих рад або їх виконавчих органів. Менш складною є модель ММС, яка передбачає існування міжмуніципального органу, який є самостійною юридичною особою, наділеною необхідними повноваженнями.

2) Дублювання витрат та кадрове забезпечення: теоретично міжмуніципальне співробітництво повинно допомагати заощаджувати кошти або досягати кращих результатів за рахунок існуючих ресурсів. Але органи місцевого самоврядування можуть і надалі страждати від бюрократичної інертності; амбітне керівництво може бути не готовим до втрати повного контролю; менеджмент може бути неефективним. Інколи окремі муніципалітети можуть продовжувати наймати персонал для роботи над питаннями, які вже було делеговано до міжмуніципального органу. У таких випадках ММС замість заощадження коштів генерує додаткові витрати, яких можна уникнути.

3) Дефіцит демократичних механізмів: процедури ухвалення рішень міжмуніципальними структурами є менш відомими громадськості, ніж діяльність окремих органів місцевого самоврядування. Ці процедури певною мірою залежать від правової форми міжмуніципального співробітництва. Засідання робочих органів з міжмуніципальних питань привертають, як правило, менше уваги з боку ЗМІ, оскільки їх діяльність зазвичай не стосується політичних питань. Створення належної системи внутрішнього контролю у структурі ММС є більш складним завданням, ніж у межах окремого органу місцевого самоврядування. Звичайно, велике значення мають процедури аудиту.

4) Політична ціна співробітництва: міжмуніципальне співробітництво вимагає від керівників органів місцевого самоврядування ділитися своєю владою та авторитетом. Амбіції керівників муніципалітетів (недостатня гнучкість та обмежена здатність до компромісів) можуть призводити до конфліктів та ставати на заваді співпраці. Інколи муніципалітети, які формально приєдналися до міжмуніципального органу, охоче користуються усіма перевагами співпраці, але у той же час вони не готові надати свій персонал та фінансові кошти для розвитку ММС. У цьому випадку вони стають певними «трутнями міжмуніципального співробітництва».

Ці складнощі можуть призводити до погіршення стосунків замість створення довіри між партнерами. У довгостроковій перспективі це ставить під загрозу стабільність міжмуніципального співробітництва. [127, с. 26]. Тому при формуванні організаційних засад ММС необхідно передбачити вищезазначені ризики та заходи з їх мінімізації.

В країнах з успішно функціонуючою системою міжмуніципального співробітництва (наприклад, Франція, Італія) існує чітка національна або регіональна політика для **стимулювання** такого співробітництва. Органи місцевого самоврядування починають співпрацювати добровільно, але належна державна політика може сильно мотивувати їх до такого співробітництва. До таких засобів мотивації належать, зокрема, належні правові рамкові умови та фінансова підтримка. Ефективним засобом мотивації для розвитку ММС є надання *підтримки у розробці попереднього техніко-економічного обґрунтування*. Або уряд може надавати фінансування (наприклад, спеціальні гранти) за умови спільного представлення *проектів* двома або більше органами місцевого самоврядування. Якщо відповідний грант призначено для виконання функції, ефективність якої може бути підвищено завдяки ММС (наприклад, енергозбереження), такий грант може бути цілком виправданим з економічної точки зору.

Деякі програми ЄС надають фінансування лише для великих проектів. Як засвідчує досвід багатьох європейських країн, ефективним інструментом державної підтримки міжмуніципального співробітництва є утворення відповідних фондів на державному та регіональному рівнях, які надають фінансову підтримку реалізації проектів міжмуніципального співробітництва.

Юридична підтримка та технічна консультація експертів уряду в окремих галузях (наприклад, транспорт, утилізація відходів, водопостачання, енергозбереження) можуть бути важливими, якщо головне завдання полягає не у створенні міжмуніципального об'єднання, а у знаходженні оптимального технічного рішення для більш якісного надання послуг [127, с. 37-45].

В Україні питання горизонтальної взаємодії органів місцевого самоврядування, зокрема у сфері економіки, сьогодні ще не набуло глибокого практичного змісту, хоча, де-факто, існує у законодавчому полі. Процитуємо ч. 2. ст. 142 Конституції України : «Територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ, створювати для цього відповідні органи і служби».

Законодавчу базу міжмуніципального співробітництва в Україні, окрім Конституції, складають: Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (№ 163-XIV від 06.10.98, ст.ст.1, 2, 6), Закон України «Про асоціації органів місцевого самоврядування» (№ 2456-VI

від 08.07.2010), Бюджетний кодекс України (№ 2456-VI від 08.07.2010, ст.ст. 92, 93б, 101), Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції» (№896-р від 21.09.2011). Зазначимо, що у прийнятому в липні 2010 року Бюджетному кодексі є поняття «об'єднання територіальних громад, створених відповідно до закону», проте даний закон ще не прийнято Верховною Радою України. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про утворення робочої групи з питань удосконалення територіальної організації влади та місцевого самоврядування № 169 від 29 лютого 2012 р. створено робочу групу з питань удосконалення територіальної організації влади та місцевого самоврядування в Україні, яка є тимчасовим допоміжним органом Кабінету Міністрів України. Серед основних її завдань – сприяння забезпеченню координації дій органів виконавчої влади з питань удосконалення територіальної організації влади та місцевого самоврядування, підготовка узгоджених пропозицій, визначення шляхів і механізмів вирішення проблемних питань, що виникають під час реалізації державної політики у зазначеній сфері, удосконалення нормативно-правової бази з відповідних питань тощо. Головою робочої групи є міністр регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства.

Отже, в Україні правові норми існують, проте на практиці відсутня належна взаємодія суміжних органів місцевого самоврядування і місцевої виконавчої влади та іноді, навіть, присутня конфронтація, що зумовлена як об'єктивними причинами: недосконалістю чинного законодавства, зокрема адміністративно-територіального устрою та розподілу відповідних повноважень, - так і суб'єктивними: політичним і місцевим егоїзмом локальних еліт, які стають перешкодами на шляху економічного розвитку.

Новий етап розвитку вищеописаних процесів став можливим після прийняття Закону України «Про асоціації органів місцевого самоврядування», в якому дається наступне визначення: **асоціації органів місцевого самоврядування** та їх добровільні об'єднання (далі - асоціації) – це добровільні неприбуткові об'єднання, створені органами місцевого самоврядування з метою більш ефективного здійснення своїх повноважень, узгодження дій органів місцевого самоврядування щодо захисту прав та інтересів територіальних громад, сприяння місцевому та регіональному розвитку. Подібна асоціація не є новим адміністративно-територіальним утворенням – це приклад міжмуніципального співробітництва органів місцевого самоврядування.

Правове регулювання на території громад кожного із членів Асоціації здійснюється у відповідності до законодавства України. Асоціація, як організаційна структура, здійснює лише координаційну функцію та не має власних повноважень, а, відповідно, не підміняє органи місцевої влади, які діють на території кожного із її членів.

Приклад

В Україні вже є досвід об'єднання зусиль громад органів місцевого самоврядування адміністративних районів та міст задля реалізації стратегій розвитку субрегіонів. Зокрема, п'ять міст Донецької області 24 січня 2011 року підписали Декларацію про створення Союзу (асоціації) міст промислової агломерації „Північний Донбас”, який є поки що єдиним подібним союзом в Україні, де така співпраця має потужну і системну організаційну основу, що базується на принципах вищеназваного закону. Дана Асоціація ставить за мету науково-технічний розвиток, модернізацію економіки, поглиблення соціальних та культурних зв'язків. Дану агломерацію позиціонують як базу для розвитку важкого машинобудування в Україні – однієї із задач неоіндустріалізації економіки України. Проте, для реалізації даного пілотного проекту необхідне спеціальне рішення Кабінету Міністрів України. Адаптація досвіду цього проекту до специфіки інших регіонів України забезпечить точкове інвестування в ті галузі, що зможуть забезпечити технологічне зростання "пов'язаних" галузей.

Ще одним прикладом успішного міжмуніципального співробітництва є Центрально-Луганський субрегіон, в рамках якого діє Координаційна рада з економічного розвитку.

Позитивний досвід партнерської співпраці на субрегіональному рівні мають і територіальні громади міст Каховка, Нова Каховка, Берислав та районів, що їх «оточують»: Каховського та Бериславського, які у 2009 році утворили «віртуальний» субрегіон «Таврія». Це перший приклад в Україні, коли територіальні громади трьох міст і двох районів спільно розробили єдиний стратегічний план розвитку та затвердили його на сесіях рад. Ці громади утворили спільне агентство субрегіонального розвитку, яке допомагає усім громадам субрегіону проводити спільні промоційні заходи, залучати інвестиції, опікується розміщенням зовнішньої реклами тощо. Ці громади співпрацюють на основі спільно підписаного договору про співпрацю (протоколу про наміри) без утворення спільної асоціації органів місцевого самоврядування.

В перспективі планується створення Субрегіональної асоціації «Придунав'я», яка ставить за мету подолання суттєвих диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів та адміністративних районів Українського Придунав'я; забезпечення координації між громадами органів місцевого самоврядування адміністративних районів та міст у вирішенні спільних проблем. Адже, протягом 2004-2011 років виконувалася Програма комплексного розвитку Українського Придунав'я на 2004-2011 роки, і за рішенням Комісії Рахункової палати України з 11 основних заходів, що були заплановані в програмі, реалізований був лише 1. За висновком, озвученим в ході перевірки виконання Програми, причиною цього стало: відсутність належної організації та контролю за їх виконанням [99].

В таблиці 5.2 систематизовано базові принципи міжмуніципального співробітництва, та проаналізовано їх взаємозв'язок із соціально-економічним розвитком та зовнішньоекономічною діяльністю регіону.

Таблиця 5.2

Взаємозв'язок базових принципів міжмуніципального співробітництва, соціально-економічного розвитку та зовнішньоекономічної діяльності регіону

Базові принципи ММС	Переваги ММС для регіону	Переваги ММС в сфері ЗЕД
бізнес-середовище		
Реалізація спільних інфраструктурних проектів, зокрема в сфері водо-, енергопостачання, будівництва та утримання доріг, транспорту	створення сприятливого бізнес-середовища в регіоні	збільшення експорту, вироблених в регіоні товарів
Підтримка розвитку бізнес-інкубаторів, індустриальних парків та нових ринків		зростання довіри з боку іноземних кредиторів та структурних фондів ЄС
Зменшення приватного та політичного впливу, який призводить до корупції; підвищення прозорості регіональної політики		

Базові принципи ММС	Переваги ММС для регіону	Переваги ММС в сфері ЗЕД
Спільне забезпечення професійної роботи з кадрами для удосконалення рівня їх компетентності	підвищення якості послуг, в тому числі і бізнес послуг, які надаються в регіоні	збільшення експорту ділових та консалтингових послуг
інновації		
Спільна реалізація наукових проектів	забезпечення доступу для підприємств регіону до більш високих технологічних стандартів, більш широке впровадження інновацій	вдосконалення товарної структури експорту: скорочення долі сировинних товарів та збільшення долі інноваційної та технологічної продукції
Створення спільного інноваційного центру у формі віртуальної мережевої платформи		
Координація роботи між науковими установами, бізнесом та регіональною владою в рамках інноваційних кластерів		
інвестиції		
Підготовка спільних інвестиційних ділянок - браунфілдів ¹ та грінфілдів ² (поодинокі муніципалітети можуть бути занадто малими, аби привабити інвесторів)	розвиток в регіоні нових виробництв	збільшення прямих іноземних інвестицій до регіону
Здійснення спільних заходів маркетингу	реалізація програм імпортозаміщення	

¹ Браунфілд - це вже готові приміщення, цехи, корпуси, які інвестор може модернізувати і розмістити там виробництво.

² Грінфілд - це інвестиційний проект, який передбачає, що інвестор буде будувати завод або фабрику на вільному майданчику, що називається «в чистому полі».

Базові принципи ММС	Переваги ММС для регіону	Переваги ММС в сфері ЗЕД
території, формування іміджу території із урахуванням специфіки регіону	створення нових робочих місць	
Гармонізація стратегічного планування місцевого розвитку		
туризм		
Спільне фінансування реклами регіону	реалізація потенціалу регіону в туристично-рекреаційній сфері	збільшення експорту туристичних послуг
Розробка спільних туристичних маршрутів		
Підвищення асортименту та якості туристичних послуг		
Гармонізація екологічної політики		
Спільне управління головними спортивними та культурними об'єктами		

Отже, держави, прагнучи вищого рівня конкурентоспроможності у глобалізованому світі, намагаються досягти вищого рівня конкурентоспроможності своїх адміністративно-територіальних одиниць, шляхом реформування і оптимізації їх взаємовідносин. Одним із ефективних інструментів такої оптимізації є міжмуніципальне співробітництво, яке дозволяє за рахунок об'єднання зусиль та ресурсів органів місцевого самоврядування підвищити рівень соціально-економічного розвитку територій та підвищити ефективність їх зовнішньоекономічної діяльності.

Запитання для перевірки знань:

1. Якими повноваженнями в сфері зовнішньоекономічної діяльності наділені центральні органи влади в Україні?
2. Якими повноваженнями в сфері ЗЕД наділені виконавчі органи регіональної влади та місцеві державні адміністрації в Україні?
3. В чому полягає інституційний конфлікт на регіональному рівні в сфері регулювання ЗЕД?
4. Розкрийте сутність міжмуніципального співробітництва (ММС), його основних компонентів та економічних переваг, які несе в собі ММС?
5. Які ризики несе в собі ММС?
6. Які інструменти стимулювання ММС вироблені світовою практикою?
7. Охарактеризуйте процес активізації горизонтальної взаємодії органів місцевого самоврядування в Україні.
8. Розкрийте взаємозв'язки між базовими принципами ММС, соціально-економічним розвитком та зовнішньоекономічною діяльністю регіону.

Тема 6. Нормативно-правова база зовнішньоекономічної діяльності регіону

- 6.1. *Національне законодавство в сфері зовнішньоекономічної діяльності.*
- 6.2. *Регіональні стратегії та програми в сфері зовнішньоекономічної діяльності.*
- 6.3. *Стратегії підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку субрегіонів.*

6.1. Національне законодавство в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

На сьогодні в Україні вже сформувалась досить розвинута нормативно-правова база з питань зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіонів, яка схематично представлена на рис. 6.1.

Національне законодавство в сфері ЗЕД включає до себе такі основні документи:

І. Укази Президента України

- «Про Концепцію державної регіональної політики» (2001);

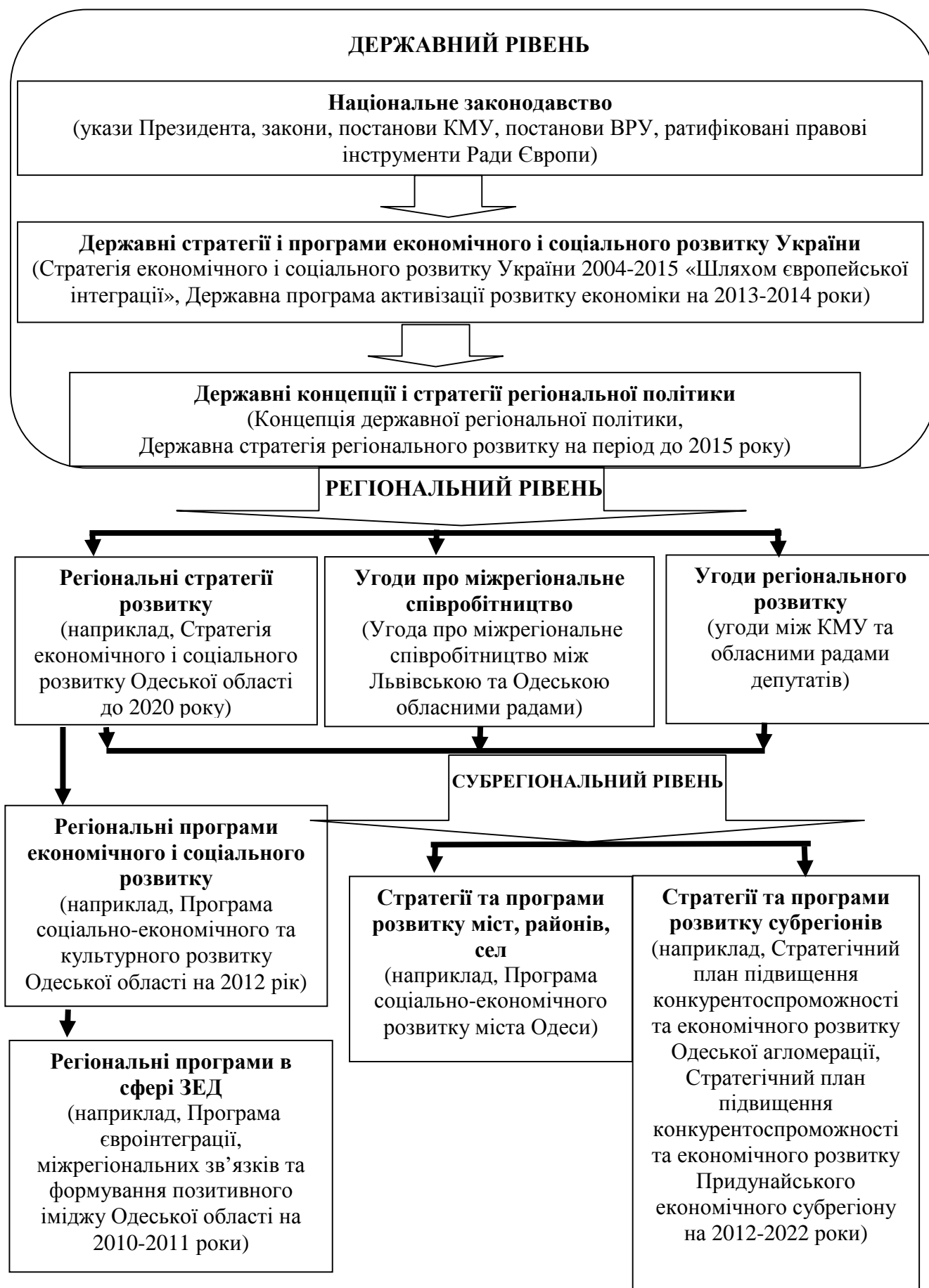


Рис. 6.1. Схема нормативно-правового забезпечення ЗЕД регіону

- «Про заходи щодо активізації євроінтеграційного прикордонного співробітництва» (2007).

II. Закони України:

- «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991);
- «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997);
- «Про місцеві державні адміністрації» (1997);
- «Про транскордонне співробітництво» (2004);
- «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005);
- «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» (2010).

III. Постанови Кабінету Міністрів України:

- „Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів” (2002);
- «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (2006);
- «Про утворення Ради розвитку регіонів» (2006);
- «Про утворення ради з питань регіонального розвитку та місцевого самоврядування» (2009).

IV. Постанови Верховної Ради України:

- Про Рекомендації парламентських слухань за темою „Про інтенсифікацію співробітництва України з Європейським Союзом у рамках єврорегіонів та перспективи транскордонного співробітництва” (2007).

V. Правові інструменти Ради Європи, які були ратифіковані Верховною Радою України:

- Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними владами або громадами (1980);
- Європейська хартія прикордонних і транскордонних регіонів (1981);
- Європейська хартія регіонального/просторового розвитку (Торремоліноська Хартія) (1983);
- Європейська хартія місцевого самоврядування (1985);
- Європейська хартія регіонального самоврядування (1997);
- Концепція міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав (СНД) (2004).

Загальні орієнтири розвитку зовнішньоекономічної політики держави визначені в державних стратегіях і програмах економічного і соціального розвитку України, таких як Стратегія економічного і соціального розвитку України 2004-2015 «Шляхом європейської інтеграції», Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-

2014 роки, Концепція зовнішньоекономічної політики України на середньостроковий і довгостроковий періоди, Національна стратегія розвитку експорту України та інші.

Важливими документами в сфері регіональної політики є Концепція державної регіональної політики і Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, які окремими аспектами розглядають сферу зовнішньоекономічної діяльності.

Основні завдання **Концепції державної регіональної політики**:

- здійснення на інноваційній основі структурної передумови економіки регіонів з урахуванням особливостей їх потенціалу;
- поетапне зменшення рівня територіальної диференціації економічного розвитку регіонів та соціального забезпечення громадян;
- зміцнення економічної інтеграції регіонів із використанням переваг територіального поділу праці;
- налагодження міжнародного співробітництва у сфері регіональної політики, наближення національного законодавства з цього питання до норм і стандартів Європейського Союзу, а також розвитку транскордонного співробітництва як дієвого засобу зміцнення міждержавних відносин та вирішення регіональних проблем.

Основні положення **«Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року»** наступні.

Визначається ключова проблема регіонального розвитку: зростання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність, розбалансованість промислового комплексу.

Мета та стратегічні завдання регіональної політики до 2015 року.

1. Підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу. Пріоритетний напрям – реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для диверсифікації розвитку на новій технологічній основі. З цією метою: активізація динаміки інвестиційного процесу, нарощення науково-технічного потенціалу, стимулювання розвитку підприємництва, розбудова та модернізація інфраструктури.

2. Забезпечення розвитку людських ресурсів. Пріоритетний напрям - забезпечення високих стандартів навчання, доступного для працівників протягом усього періоду їх виробничої діяльності, підвищення якості освіти, забезпечення повної зайнятості.

3. Розвиток міжрегіонального співробітництва. Міжрегіональне та транскордонне співробітництво.

4. Створення інституційних умов для регіонального розвитку. Основна мета – створення децентралізованої моделі організації влади. Пріоритетний напрям – розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад.

Етапи реалізації Стратегії:

I-й етап (2006 – 2008 роки): завершення формування нормативно-правової бази щодо запровадження нових механізмів стимулювання розвитку регіонів; визначення структурних проблем у кожному регіоні;

II-й етап (2009-2015 роки): проведення адміністративно-територіальної, бюджетної та податкової реформ з метою зміцнення фінансово-економічної основи територіальних громад.

Очікувані результати: зниження диспропорцій; збільшення обсягу інвестицій; підвищення рівня життя населення; подолання депресивності окремих територій.

6.2. Регіональні стратегії та програми в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Регіональні стратегії розвитку визначають місію регіонів у їх розвитку, деталізують мету і завдання державної стратегії на рівні визначених територій, також окреслюють базові механізми реалізації поставлених завдань. На рівні всіх областей України прийняті власні стратегії регіонального розвитку. Наприклад, Стратегія економічного і соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року, Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2020 року Крім того, окремі міста, райони та інші адміністративні одиниці розробляють власні стратегії розвитку. Програми економічного і соціального розвитку розробляються на основі регіональних стратегій, містять кількісні та якісні економічні показники, які ідентифікують конкретні дії за певними цілями і напрямками діяльності.

Приклад

В якості прикладу, розглянемо програмні документи в сфері ЗЕД Одеської області. Так, в області діє *Програма соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області на 2012 рік*. В Програмі

серед умов для подальшого соціально-економічного зростання визначено *створення сприятливих умов для надходження інвестицій*. Одним з основних завдань регіональної політики є залучення додаткових іноземних інвестицій в реальний сектор економіки. Основні завдання і заходи даного напрямку такі:

- реалізація нових форм залучення інвестиційних ресурсів - створення індустріальних (промислових) парків на території області;
- створення інвесторам максимально сприятливих умов для реалізації ключових проектів розвитку регіону;
- спрощення строків та процедур отримання всіх документів дозвільного та погоджувального характеру.

З метою підвищення інвестиційної привабливості регіону, створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію економіки та забезпечення соціально-економічного розвитку, реалізуються *Інвестиційна стратегія Одеської області на 2011-2015 роки* та *Програма залучення інвестицій в економіку Одеської області на 2011-2012 роки*.

Основними завданнями і заходами за напрямком *зовнішньоекономічна діяльність* визначено:

- розвиток співробітництва з сусідніми державами;
- реалізація спільних міжнародних проектів та програм;
- збагачення змісту підписаних міжрегіональних угод;
- створення максимально сприятливих умов для розвитку та активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Особлива увага приділятиметься зростанню ефективності використання експортного потенціалу регіону та диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності.

В області реалізується *Програма освоєння зовнішніх ринків виноробними підприємствами Одеської області на 2011-2013 роки*, метою якої є підготовка підприємств-товаровиробників конкретної пілотної галузі (галузі виноробства) до роботи на ринках розвинених країн та організація їх успішного входження на ринки країн Європейського Союзу.

Діяльність областей щодо міжрегіонального та транскордонного співробітництва базується на укладених договорах та угодах з адміністративно-територіальними одиницями інших країн. Відносини між владами прикордонних районів можуть бути також оформлені

договором про постачання товарів або надання послуг. Такий договір використовується для торгівлі, оренди, концесії.

Угоди регіонального розвитку є новим інструментом стимулювання і нарощення регіонального потенціалу. Це угоди між Кабінетом Міністрів України та обласною радою депутатів про здійснення та фінансування спільних заходів щодо регіонального розвитку на 3-5 років. На сучасному етапі такі угоди укладено між КМУ та деякими областями України, зокрема, Львівською, Донецькою, Івано-Франківською, Закарпатською обласними державними адміністраціями. Підготовлено та ухвалено 28 жовтня 2011 року на засіданні сесії обласної ради проект Угоди щодо регіонального розвитку Одеської області між Кабінетом Міністрів України та Одеською обласною радою.

Міжрегіональне співробітництво посідає важливе інтегруюче місце у системі нової регіональної політики, забезпечуючи об'єднання зусиль регіонів у реалізації їх стратегій та програм і досягаючи тим самим синергетичного ефекту. Позитивним прикладом міжрегіонального співробітництва може бути досвід Донецької області, яка уклала угоди про співробітництво з такими регіонами, як АР Крим, Дніпропетровською, Івано-Франківською, Кіровоградською, Львівською, Тернопільською, Херсонською областями та містом Києвом. Одеська область має угоду про співробітництво із Львівською областю.

Однією з основних проблем у сфері законодавчого регулювання питань зовнішньоекономічної діяльності регіону є розпорошеність нормативно-правової бази: значна кількість законів, постанов, концепцій регулюють лише окремі аспекти ЗЕД регіону, натомість відсутній єдиний законодавчий документ, який би регулював виключно ЗЕД регіону. Це породжує різночитання в цій сфері, неоднозначне розуміння участі регіону у ЗЕД, породжує полеміку щодо того, чи є регіон суб'єктом ЗЕД. Невирішеність цих питань на законодавчому рівні гальмує процес інтеграції регіонів України в світове господарство.

Крім того, завдання, окреслені в державних стратегічних та програмних документах, масштабні та дуже амбітні. Однак, поставленим стратегічним завданням, пріоритетам і послідовності їх виконання бракує чіткої причинно-наслідкової взаємоузгодженості, а також системи механізмів та інструментів досягнення окреслених завдань, що створює потребу в окремих деталізуючих документах, до яких відносять середньо- і короткострокові загальнонаціональні програми діяльності урядів, річні плани заходів реалізації Державної

стратегії, довгострокові стратегії розвитку регіонів і угоди щодо регіонального розвитку [66, с. 72-75].

6.3. Стратегії підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку субрегіонів.

Ще одним підходом до визначення пріоритетів регіонального розвитку є субрегіональний підхід, тобто розробка стратегій підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку субрегіонів.

У глобальному світі точками зростання і концентрації конкурентоспроможності стають субрегіональні формування, зокрема субрегіони, агломерації, конурбації.

Агломерація представляє собою особливу форму територіальної концентрації різноманітних ресурсів, яка являє собою багатокomпонентну динамічну систему суміжних поселень, що формується навколо одного чи кількох центрів економічної активності, взаємопов'язаних: 1) тісними економічними зв'язками, базованими на принципах маятникової міграції; 2) транспортною та комунальною інфраструктурою; 3) тісними соціальними, екологічними і культурними взаємовідносинами. В Постанові Кабінету Міністрів України від 17.03.2000 № 521 «Про Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст» наводиться наступне визначення: міська агломерація - компактне територіальне розміщення міських населених пунктів, об'єднаних інтенсивними господарськими, трудовими і культурно-побутовими зв'язками...». В цій же Постанові зазначається, що міські агломерації можуть відігравати роль полюсів зростання.

На планеті до 2010 року сформувались 449 агломерацій з населенням понад одного мільйона осіб, у яких проживає приблизно 40 % мешканців міст і 20 % всього населення планети. Найбільшою в світі агломерацією є Токіо. В першій десятці агломерацій світу створюється одна десята світового ВВП. Ця ж десятка володіє 10% всіх відвідувань міжнародних туристів. Дослідження міжнародної компанії "PricewaterhouseCoopers показали, що у 2008 році на 100 найбільших міст світу (агломерацій) припадає 30% глобального ВВП. Очікується, що у найближчі 15 років цей процес поглиблюватиметься і при цьому найвищі темпи зростання продемонструють агломерації країн, які сьогодні не входять до числа високорозвинених.

Конурбація – міська агломерація поліцентричного типу, яка має в якості ядер декілька більш-менш однакових за розміром та вагомості міст чи міських територій, в конурбаціях відсутній явно домінуючий центр. Наприклад, Миколаїво-Херсонська конурбація.

Субрегіон - невід’ємна частина території регіону, що має певні відмінності від інших частин його території у географічному, економічному та/або соціальному сенсі та загалом відповідає європейській класифікації NUTS-3. Агломерація і навіть мегаполіс можуть бути субрегіоном, але субрегіон – це далеко не завжди агломерація чи мегаполіс. Субрегіон - це не обов’язково територія з високим рівнем урбанізації. Як приклад, Одеський субрегіон є адміністративною агломерацією, але субрегіон Одеської області Придунав’я не є агломерацією.

Модернізаційний сценарій розвитку вимагає нових механізмів та інструментів розвитку економіки субрегіону. Одним з таких інструментів є стратегічне планування розвитку території на основі субрегіонального підходу. Світовий досвід довів ефективність планування розвитку не окремого регіону, району чи міста, а субрегіону. Субрегіональний підхід до розвитку території обумовлює наступні переваги:

- розширення території для розміщення інвестицій та ринків збуту;
- отримання ефекту синергії за рахунок об’єднання трудових, фінансових, земельних, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів;
- розвиток усіх видів інфраструктур;
- економія на масштабах виробництва, що сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств субрегіону;
- подовження ланцюга доданої вартості і формування кластерів, що об’єднують в собі бізнес, науку, громадські та професійні об’єднання;
- можливість конкурувати з аналогічними субрегіональними утвореннями з інших країн.

Реалізація стратегій розвитку субрегіонів потребує впровадження принципів міжмуніципального співробітництва (див. параграф 5.3). Ефективне управління у межах субрегіону буде фактором підвищення конкурентоспроможності та зростання економіки.

Приклад

На сьогодні розроблено стратегічні плани підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку для більш, ніж 10 субрегіонів в різних регіонах України. Зокрема, в Одеській області розроблено та затверджено стратегічні плани для двох субрегіонів – **Одеської агломерації**, до складу якої увійшли міста Одеса, Іллічівськ, Теплодар, Южне та Біляївський, Комінтернівський і Овідіопольський райони Одещини (Стратегію затверджено Одеською обласною радою у серпні 2010 р.); та **Придунайського економічного субрегіону**, який об'єднує м. Ізмаїл, Болградський, Ізмаїльський, Кілійський, Ренійський райони Одеської області. Існує перспектива формування й інших субрегіонів в рамках Одеської області, серед яких Нижній Дністер, Північ і Північний-Схід (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Субрегіони Одеської області

Над розробкою Стратегічного плану підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку Придунайського економічного субрегіону на 2012-2022 рр. працював експертний комітет, до якого ввійшли представники регіональної влади, бізнесу,

громади та науки зі всіх адміністративно-територіальних одиниць Придунайського субрегіону, а також експерти з інших регіонів України.

До найбільш вагомих проблем Придунайського субрегіону було віднесено: несприятливий інвестиційний клімат, поганий стан транспортної інфраструктури, нерозвиненість бізнес-інфраструктури, слабка взаємодія і координація органів місцевого самоврядування та держадміністрацій на горизонтальному рівні, відсутність підготовлених ділянок (у т.ч. для індустріальних / промислових парків) для інвесторів, відсутність співпраці між бізнесом та науково-дослідними інститутами, відсутність прогресивних інноваційних структур: технопарків, інкубаторів, венчурних фірм; та багато інших проблем.

Економіка субрегіону наближається до депресивної і, якщо не здійснювати жодних кроків, направлених на забезпечення планового стійкого розвитку - ситуація «самопливом» дійде до справді глибоко депресивної.

Експертами були виявлені основні критичні питання та головні галузі Стратегії розвитку Придунав'я, зокрема:

критичні питання:

- залучення інвестицій та розвиток інженерної інфраструктури;
- розвиток бізнес-інфраструктури та малого і середнього підприємництва;
- розвиток системи управління, інновацій та людських ресурсів;

головні галузі:

- агропромисловий комплекс і переробка сільсько-господарської продукції;
- транспорт і логістика;
- туризм;
- металообробка і судноремонт.

Реалізація стратегічних планів розвитку субрегіонів вимагає відповідної законодавчої бази, яка б на національному рівні визначила б ефективні механізми їх реалізації. На даний момент в системі законодавчого забезпечення розвитку регіонів України слабкою ланкою є базовий її рівень - національне законодавство. У державних, регіональних і субрегіональних стратегічних і програмних документах задекларовано перехід регіонів України на інноваційний базис розвитку. У той же час, ключові механізми реалізації інноваційного базису законодавчо не підкріплені. Зокрема, в Україні існує

необхідність прийняття таких законопроектів як Закон «Про кластерну політику в Україні», Закон «Про засади державної регіональної політики в Україні», Закон «Про автобани» (європейського зразка; без даного закону важко буде реалізувати один із найбільших проектів Стратегічного плану Придунайського субрегіону – будівництво дороги міжнародного значення Одеса-Рені). Без прийняття відповідних законопроектів більшість заходів Стратегічного плану розвитку Придунайського економічного субрегіону приречена залишитися гаслами на папері і їхня реалізація буде неможливою. Це стосується стратегій та програм не лише субрегіонального рівня, але й обласного та державного значення.

Запитання для перевірки знань:

1. Якими повноваженнями в сфері зовнішньоекономічної діяльності наділені центральні органи влади в Україні?
2. Якими повноваженнями в сфері ЗЕД наділені в Україні виконавчі органи регіональної влади та місцеві державні адміністрації?
3. В чому полягає інституційний конфлікт на регіональному рівні в сфері регулювання ЗЕД?
4. Розкрийте сутність міжмуніципального співробітництва, його основних компонентів та економічних переваг.
5. Які ризики несе в собі міжмуніципальне співробітництво?
6. Які інструменти стимулювання міжмуніципального співробітництва вироблені світовою практикою?
7. Охарактеризуйте процес активізації горизонтальної взаємодії органів місцевого самоврядування в Україні.
8. Розкрийте взаємозв'язки між базовими принципами міжмуніципального співробітництва та зовнішньоекономічною діяльністю регіону.

Тема 7. Регіональне регулювання зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів

7.1. Напрямки політики транснаціоналізації економіки регіонів.

7.2. Політика регіональної влади у стимулюванні експорту.

7.3. Імпортозаміщення як важлива складова зовнішньоторговельної політики.

7.1. Напрямки політики транснаціоналізації економіки регіонів.

Головними матеріальними носіями транснаціоналізації економічної діяльності, що посилюється, виступають транснаціональні корпорації. **Транснаціональна корпорація (ТНК)** - це компанія, що має підрозділи в двох або більше країнах; здатна проводити узгоджену політику через один чи декілька центрів прийняття рішень; в якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць в державах базування, відмінних від країни її базування, як правило, шляхом участі в капіталі. Нижня межа такої участі складає не менше 10% [80, с. 61-62].

Першою ТНК можна вважати створену в 1602 р. корпорацію Dutch East India Company. За останні півстоліття транснаціональні корпорації перетворились на одних із провідних суб'єктів міжнародних економічних відносин, вплив яких на міжнародній арені постійно зростає. Щорічні прибутки найбільших із них прирівнюються до ВВП деяких держав. Розміщення своїх центрів у багатьох країнах надає їм значні конкурентні переваги: дозволяє зменшувати ризики, мінімізувати витрати, гнучко реагувати на ті чи інші зміни кон'юнктури ринку. У політичному вимірі дії ТНК за характером і формами прояву багато в чому збігаються з діяльністю держав. Це дало підставу деяким дослідникам говорити про перетворення ТНК у домінуючу силу світового господарства.

Масштаби діяльності ТНК постійно зростають. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у світі в 1990 р. нараховувалося лише 24 тисячі транснаціональних корпорацій, а в 2009 - 82 тисячі ТНК, що мають 810 000 зарубіжних філіалів. Експорт зарубіжних філіалів становить приблизно третину світового експорту товарів і послуг, на них припадає близько 11% світового ВВП, а число їх працівників у 2008 році становило більше 79 млн. осіб, що вдвічі перевищує чисельність економічно активного населення Німеччини. За іншим показниками діяльності ТНК за останні 20 років спостерігається динаміка постійного зростання з незначним спадом на час економічної кризи: такі показники, як валовий випуск зарубіжних філіалів, їх об'єми продажу, експорт, зайнятість зросли до 2008 року в середньому в 5-7 разів, а сукупні активи зарубіжних філіалів зросли в період з 1990 до

2009 років майже в 13 разів - з 5 938 млрд. дол. до 77 057 млрд. дол.

Позитивним результатом діяльності ТНК в розвинутих країнах є те, що вони значною мірою визначають динаміку, структуру й географічні пріоритети зовнішньоекономічних зв'язків цих держав. За даними ЮНКТАД вони забезпечують приблизно 20% зайнятості працездатних осіб розвинутих країн, створюють конкурентне середовище для місцевих фірм і тим самим сприяють прискоренню економічного прогресу країн [105].

Транснаціональні корпорації зазвичай стають ядром інноваційного розвитку національних економік. ТНК, у складі яких, як правило, присутній потужний науково-дослідний центр, підкріплений значними фінансовими ресурсами, є одними із найпотужніших каталізаторів інноваційного розвитку промислово розвинутих країн світу. Особливо відчутна роль ТНК у сфері інновацій у нових індустріальних країнах Південно-Східної Азії.

Що стосується України, то тут діяльність ТНК суттєво не впливає на активізацію інноваційних процесів. Зарубіжні ТНК опанували стратегічні сектори промисловості України. Так, з шести нафтопереробних заводів чотири контролюються зарубіжними нафтовими ТНК. До ТНК, що діють у сфері стратегічних ресурсів, належить компанія «Русал» («Російський алюміній»), яка забезпечує 10% світового виробництва алюмінію та контролює Миколаївський глиноземний завод. ТНК «ArcelorMittal» володіє одним і найбільших стратегічних підприємств України. Стратегічними інвесторами з Голландії та Росії опанована галузь зв'язку. Практично розподілені між глобальними компаніями такі сектори економіки регіонів України (або визначально контрольовані): переробка олійних та зернових культур (включаючи експорт зерна), переробка молока, виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів, виробництво пива та безалкогольних напоїв, виробництво тютюнових виробів, виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії, виробництво цементу, виробництво сучасних будівельних матеріалів.

Переважає більшість ТНК викупили або побудували виробничі потужності в регіонах України, стаючи фактично органічним елементом структури регіональних господарств.

Необхідно враховувати специфіку стратегії діяльності таких компаній: чітко виражена ставка на внутрішній ринок України, обмежені зв'язки з місцевими компаніями – потенційними

постачальниками сировини, агресивна рекламна кампанія і тактика знищення «внутрішніх» конкурентів.

Окрему групу ТНК, що діють в економіці регіонів України, становлять компанії, які розгорнули складальне виробництво у машинобудівній галузі, це, зокрема, ТНК «General Motors Daewoo Auto & Technology», «Volkswagen», «Gabil Circuit» Leoni «Ядзакі Корпорейшин» «Flextronics International Gesellschaft m. b. H.» «VOGT Electronic AG» та ін. Зауважимо, що в цілому такі ТНК не несуть прямої загрози економічній безпеці регіонів, оскільки не складають конкуренцію національному товаровиробнику. Проте, негативним є момент перетворення країни, яка має величезний інтелектуальний і науково-технічний потенціал, здатний забезпечити власний технологічний прорив, на полігон для виконання механічних операцій, які, однак, можуть бути розцінені як «розміщення на території регіону підприємств з інноваційними технологіями». Дійсно, технології таких ТНК (як і кінцеві продукти) можуть бути інноваційними, проте не для України, а для країн-базування материнських компаній. Адже у даному випадку вітчизняні підприємства лише забезпечують один з ланцюгів інноваційного розвитку країн-лідерів, тому один з потужних ефектів впливу інновацій на загальний темп економічного прогресу – їх дифузія (Й. Шумпетер) – оминає національну економіку України.

Відомо, що діяльність ТНК за кордоном здійснюється через їх закордонні філіали, які поділяються на декілька видів і розрізняються за своїм статусом:

1) відділення, філії, які хоча і реєструються за кордоном однак не мають юридичної і фінансової самостійності і повністю (на 100%) належать материнській компанії;

2) дочірні акціонерні товариства – юридичні особи, які зберігають певну незалежність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності, але частково, або повністю належать за капіталом холдингу ТНК;

3) афілійовані компанії – компанії, які належать на 10–50% материнській компанії ТНК;

4) спільні підприємства – підприємства, що належать національним підприємцям та ТНК.

Спільні підприємства (СП) — одна з найпрогресивніших комплексних форм довготривалого економічного, науково-технічного та виробничого співробітництва, що спирається на об'єднання різнонаціональних капіталів і доповнює традиційні торговельно-

економічні відносини. Найбільш привабливим аспектом спільного підприємництва є забезпечення доступу до нових технологій, їх швидке освоєння в інтересах модернізації і реконструкції виробництва і прискорена їх комерціалізація; адаптування національного виробництва до умов світового ринку; розвиток співробітництва у сфері послуг на комерційній основі у формах лізингу, інжинірингу, консалтингу.

В Україні найбільша кількість спільних підприємств (понад 95%) діяла в обробній промисловості, в тому числі 22 % - у машинобудуванні та металообробці, 12 % — у деревообробній і целюлозно-паперовій галузях. Найпотужніші спільні підприємства створені у паливно-енергетичній промисловості.

Загалом продуктивність праці на спільних промислових підприємствах вища за середній її рівень по промисловості. Тому їх розвиток може бути вагомим фактором розширення масштабів використання технологічних нововведень та підвищення ефективності виробничої діяльності. Щоправда, спільних підприємств і навіть галузей виробництва, де б продуктивність праці істотно перевищувала середню за галузями промисловості, не дуже багато. Про значення розвитку спільних підприємств для трансферу технологій свідчать, певною мірою, співвідношення прямих іноземних інвестицій, вітчизняних інвестицій та інвестицій, що вкладаються цими підприємствами у виробництво інших країн світу.

Інтенсивність цього процесу значною мірою залежить від державної політики щодо підтримки та стимулювання розвитку форм міжнародного співробітництва, в тому числі й на основі діяльності спільних підприємств. Ідеться, передусім, про державну підтримку і надання переваг в оподаткуванні саме тим спільним підприємствам, які використовують прогресивну технологію і виробляють продукцію, здатну замінити імпорт і бути конкурентоспроможною на світовому ринку. Потрібні також інші методи заохочення: нижча плата за оренду земельної ділянки, знижені тарифи на воду та електроенергію, пільгові ставки податку з прибутку для тих підприємств, які експортують 70 % виробленої продукції, сприятливий валютний режим. Це стимулюватиме приплив прямих інвестицій, інноваційний розвиток саме тих галузей виробництва, які зорієнтовані на технологічні пріоритети.

За юридичною формою наявність ТНК у регіоні є фіксацією **прямих іноземних інвестицій (ПІІ)** - капіталовкладень в іноземні підприємства, які забезпечують контроль над об'єктом розміщення

капіталу і відповідний дохід. Тому, коли ми говоримо про зростання ПІІ, слід мати на увазі, що це веде до зростання присутності в Україні транснаціональних гігантів. Процес регулювання ПІІ нині вважається компетенцією держави і регіони не мають важелів впливу на небажані напрями діяльності іноземних компаній. Входження компаній такого масштабу до економіки регіонів, особливо – у галузі спеціалізації, може суттєво вплинути на єдність відтворювального циклу і негативно відбитися на пропорціях структури регіонального господарства. Необхідність регулювання діяльності ТНК на регіональному рівні обумовлена наступними проблемами транснаціоналізації економіки України: поглиблення асиметрії міжнародної активності регіонів, підвищення економічної концентрації до небезпечного рівня, погіршення якості структури іноземних капіталів.

Децентралізація системи стимулюючих і обмежувальних заходів діяльності іноземних компаній в регіоні має базуватись на наступних принципах:

- узгодження загальнонаціональних інтересів з принципом субсидіарності;
- відповідності нормам і принципам міжнародних зобов'язань держави;
- підпорядкованості реалізації системи заходів регулювання іноземного капіталу на регіональному рівні реалізації стратегії розвитку економіки регіону та завданням поліпшення якості життя населення;
- контролю з боку держави, яка гарантує свободу економічної діяльності від корупції та лобіювання інтересів місцевих бізнес-еліт;
- збереження підприємницької ініціативи та умов добросовісної конкуренції для вітчизняних і зарубіжних компаній, що діють в економіці регіону;
- забезпечення виконання регіонами їх функцій у національній стратегії регіонального розвитку;
- найбільш ефективного використання ресурсів регіонів на основі сполучення внутрішніх і зовнішніх джерел зростання;
- дотримання вимог економічної безпеки регіонів, загроза якій збільшується зі зростанням тиску глобалізаційних процесів.

Нині у світовій практиці не існує уніфікованих важелів впливу на діяльність ТНК для узгодження стратегічних інтересів корпорацій з інтересами території розміщення виробництва.

Систему заходів політики транснаціоналізації економіки регіонів, виходячи із існуючих проблем діяльності ТНК, можна

поділити на три блоки.

Блок 1. Пом'якшення асиметрії міжнародної активності регіонів:

1. Контроль за пропорціями динаміки зміни індикаторів міжнародної активності регіонів.
2. Заходи щодо збереження експортного потенціалу регіонів.
3. Недопущення руйнації індустриального ядра структури економіки регіонів.
4. Недопущення масової інтервенції імпорту ТНК (у тому числі сировини за давальницькою схемою).
5. Проведення політики імпортозаміщення та заохочення іноземних компаній до реалізації її заходів.
6. Недопущення перепрофілювання вітчизняних підприємств, якщо останні виконують важливу функцію в територіальному поділі праці.
7. Висунення вимог до іноземних компаній щодо вмісту місцевої сировини та комплектуючих.
8. Заохочення до підтримки виробничо-коопераційних зв'язків з місцевими підприємствами.
9. Створення умов для формування конкурентного середовища між національними та іноземними капіталами, між іноземними капіталами, що діють у підприємницькому режимі, та ТНК.
10. Стимулювання експортної орієнтації іноземних компаній.

Блок 2. Контроль за рівнем концентрації та якістю іноземного капіталу в економіці регіонів:

1. Організація служби з контролю за рівнем концентрації іноземного капіталу в економіці регіонів.
2. Недопущення монополізації іноземними компаніями окремих секторів економіки регіонів.
3. Покращення організаційних умов для прозорості і швидкої реєстрації іноземних компаній, що діють у підприємницькому режимі.
4. Усунення практики реєстрації іноземних компаній у місцях, де не розміщені їх структурні підрозділи.
5. Недопущення формування і закріплення дрібнотоварного виробництва в регіоні за рахунок організаційної розосередженості іноземних капіталів.
6. Заохочення коштів іноземних інвесторів у структуру основного капіталу підприємств регіону.
7. Створення інтелектуальних центрів в регіонах, що притягатиме в країну інноваційно-підприємницькі штаби ТНК й створюватиме

осередки власних високо конкурентних компаній, які згодом будуть спроможні перейти в категорію транснаціональних.

8. Підвищення прозорості та оприлюднення інформації щодо діяльності іноземних компаній в економіці регіону (у тому числі таких, що працюють за офшорними схемами), недопущення переведення національних капіталів бюджетоутворюючих підприємств до офшорних зон.

9. Селекційно-конкурсний відбір інвестиційних пропозицій з наданням переваги таким, що спрямовані у реальний сектор економіки та забезпечують активізацію наукових досліджень та інноваційної діяльності.

10. Утворення регіональної аналітичної служби моніторингу впливу діяльності іноземних компаній на загальний соціально-економічний розвиток регіону.

Блок 3. Підвищення рівня спроможності регіонів до мобілізації внутрішніх джерел інвестування:

1. Стимулювання бізнес-еліт регіонів до утворення регіональних банків.

2. Заохочення до розміщення в регіонах філій іноземних банків, і недопущення викупу іноземним капіталом існуючих регіональних банків.

3. Посилення співпраці між регіональними банками та муніципальними органами влади.

4. Утворення робочих груп за участі регіональних органів влади, керівників банків, директорату провідних підприємств, які здатні визначати пріоритети інвестування економіки регіону і стратегію взаємодії з іноземними компаніями.

5. Формування системи стимулів для регіональних банків, які інвестують кошти в соціальні та інноваційні проекти.

6. Підвищення рівня та якості взаємодії регіональної банківської системи з домогосподарствами та суб'єктами господарювання.

Створення сприятливих умов для вкладання іноземного капіталу та оголошення для нього національного режиму практично в усіх країнах світу супроводжується регламентацією процесу залучення іноземних інвестицій через обмеження або заохочення їх припливу в певні сектори економіки або регіони. В Україні ж досі не існує концептуального підходу до визначення стратегічно важливих галузей економіки, залучення іноземного капіталу до яких є небезпечним для економічної стабільності, суверенітету країни та комплексності

регіонального розвитку.

Так, у США існує комітет з іноземних інвестицій (The Committee on Foreign Investment in the United States - CFIUS), який здійснює нагляд за залученням іноземного капіталу з метою недопущення надмірного іноземного контролю в особливо важливих сферах економіки. Якщо розслідування, проведене CFIUS, виявляє загрозу національній безпеці США, то компанію, до якої надходить іноземний капітал, змушують відмовитися від здійснення діяльності у стратегічній сфері, не заперечуючи проти інвестиції як такої.

Досить жорстко регламентується вплив іноземного капіталу на національну економіку Швейцарії, у якій при створенні акціонерного товариства, одним із засновників обов'язково повинен бути громадянин цієї країни або юридична особа, зареєстрована у Швейцарії. Більшість членів правління директорів акціонерного товариства мають бути громадянами країни.

Корисним є також досвід Китаю в регулюванні іноземних капіталів, який тісно пов'язаний з необхідністю вирішувати гострі проблеми регіонального розвитку, і цікавий надзвичайно широким спектром заохочувальних та обмежувальних заходів, а також дуже гнучкою політикою держави щодо регулювання ПІІ, яка модифікується залежно від зміни позицій країни в глобальній економіці.

Отже, вплив глобалізаційних процесів на економіку регіонів окремої країни полягає у поглибленні диференціації проблем, пов'язаних з діяльністю іноземних компаній, насамперед, транснаціональних. Тому у регіонів має бути право ініціативи щодо застосування системи стимулюючих і обмежувальних заходів відносно іноземних компаній, які діють на конкретних територіях, тобто необхідна часткова децентралізація регулювання процесу іноземного інвестування [19].

7.2. Політика регіональної влади у стимулюванні експорту.

Стимулювання експорту – це сукупність інструментів та заходів переважно державного характеру, які внутрішньо спонукають до збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни. Держава з метою стимулювання експорту використовує наступні методи: пряме фінансування експорту, побічне фінансування експортерів (повернення експортерам мита, сплаченого при ввезенні

сировини, а також передачу експортерам урядових, у тому числі й військових, замовлень за стабільними і, як правило, високими цінами), зниження податків з експортерів, пільгове кредитування, страхування експорту

Звернення до світового досвіду доводить, що ключовими напрямками політики регіональних органів влади у зовнішньоекономічній сфері повинні виступати:

1) стимулювання експорту товарів і послуг місцевими виробниками;

2) діяльність із залучення іноземних інвестицій.

Рівні втручання регіональних органів влади у процес експортної діяльності можуть бути згруповані на основі наступних загальних ролей регіональних органів влади :

- **“захисник” (“адвокат”)**. Ця роль є прийнятною для більшості місцевих органів влади та для менш заможних регіонів. Вона полягає в тому, що регіональні органи державного управління стимулюють місцевий експорт шляхом підвищення обізнаності бізнесової спільноти, наприклад, виступаючи спонсором конференції, присвяченої можливостям експортування товарів на обрані закордонні ринки, чи надаючи медіа-підтримку зусиллям у галузі торгівлі. Цей підхід потребує мінімального державного фінансування та кваліфікації;

- **“провайдер доступу до обслуговування”**. Суть полягає в тому, що державний орган діє в напрямі полегшення процесу експортування, направляючи зацікавлених суб'єктів господарювання до тих, які спроможні надати належну експортну допомогу. Ця роль також охоплює послуги з налагодження зв'язку з центральним урядом та іншими організаціями державного й приватного секторів;

- **“координатор”**. Ця роль включає перші дві. Регіональний орган влади координує такі види діяльності, як семінари з питань експорту та робочі зустрічі з надання торговельної інформації, готуючи суб'єкти господарювання до розвитку експортної діяльності. Орган управління може також координувати торговельні місії та візити представників зарубіжних держав. У певних випадках подібна координація може включати узгодження місцевих, регіональних і центральних програм;

- **“безпосередній провайдер послуг”**. Орган влади надає відповідне фінансування з тим, щоб забезпечити спеціалізовані технічні послуги експортерам з боку державних структур. Ця роль охоплює експортне консультування, ринкові дослідження, проведення торговельних виставок і ярмарків, фінансування, комплекс перекладацьких послуг,

видання спеціальних довідників і розповсюдження посібників з питань торгівлі для гарантування більшої ефективності регіональної та місцевої експортної діяльності. Цей підхід дорого коштує, проте може бути ефективним з точки зору залучення до міжнародної торгівлі нових суб'єктів господарювання, яким важко було б експортувати свої товари без прямої допомоги. Розглядати цей варіант політики слід лише великим містам і регіонам;

- *“джерело оплати послуг”*. Орган влади надає послугу через її спеціалізованого постачальника (державного чи приватного). Ця роль подібна до попередньої, за винятком того, що місто чи регіон звільнені від адміністративного (проте не від фінансового) навантаження під час упровадження відповідної програми. Прикладом такого підходу є ситуація, коли орган влади наймає фірму, що спеціалізується на управлінні експортом, для визначення потенційних покупців експортних товарів і встановлення контактів між виробниками та певними закордонними клієнтами чи для оцінки експортного потенціалу окремих місцевих продуктів;

- *“спільне підприємство”*. Цей підхід являє собою спільну дію різних органів влади, їхніх взаємодоповнюючих підрозділів, які об'єднують свої зусилля та ресурси в галузі міжнародної політики. Це є проявом міжмуніципального співробітництва (див. параграф 5.3). Наприклад, у США функціонує кілька об'єднань, створених експортними офісами урядів окремих штатів. На рівні регіональних органів влади цей підхід є засобом оздоровлення конкуренції між регіонами. Він може бути застосований також містами. Наприклад, трапляються ситуації, коли в межах партнерства об'єднуються зусилля міст із потужним обслуговуючим сектором і міст із потужним обробним сектором, причому подібні партнерства дають змогу використати економічні переваги членів без загострення конкурентної боротьби між ними;

- *“заснування” (“фундація”)*. Ця роль представляє найбільш всеохоплюючий підхід, оскільки комбінує більшість інших підходів із створенням нової організації для сприяння експорту й іноземному інвестуванню. Ця нова організація (наприклад корпорація розвитку) поєднує як державні, так і приватні ресурси з метою координації всіх видів місцевої зовнішньоекономічної діяльності. Ця установа може також бути здатною брати участь у починаннях, спрямованих на одержання прибутку. Проте вона досить рідко використовується в

зарубіжних країнах регіональними органами влади, зокрема тому, що застосувати її не дозволяють певні правові норми.

Якщо вдатися до систематизації методів підтримки місцевого експорту з боку регіональних органів влади, які використовуються в сучасному світі, то першу їх підгрупу можна назвати **технічною допомогою**. Ця підгрупа охоплює забезпечення потенційних експортерів відповідною документацією, роботу з виконавцями завдань, що мають відношення до експортної діяльності, допомогу в проходженні процедур ліцензування і т. ін. У деяких регіонах створюються приватні некомерційні (неприбуткові) організації, що інтенсивно співпрацюють із місцевими фірмами та підприємствами задля розширення експорту. Технічна допомога також включає надання специфічної інформації на кшталт детальних відомостей про економіку окремих країн, потенційний ринковий попит, фінансування, діючі в інших країнах політичні та культурні фактори і механізми просування продукції на зарубіжні ринки. Досить суттєвою вважається допомога, яку можуть запропонувати вищі навчальні заклади університетського типу в галузі міжнародного бізнесу, іноземних мов і міжнародного права.

Другою підгрупою методів виступає **фінансова підтримка експортування**. Слід підкреслити, що вона розглядається насамперед суб'єктами малого бізнесу як ключовий фактор успіху у сфері міжнародної торгівлі. Не дивно, що регіональні програми експортного фінансування структуровані таким чином, щоб надавати допомогу насамперед малим і середнім фірмам і підприємствам. Звичайно, внесок регіональних органів влади у фінансову підтримку експортування полягає в позикових гарантіях. Досить часто він включає прямі позики. Інколи регіональні органи влади допомагають субсидувати бізнесові витрати, пов'язані з міжнародною торгівлею, та пропонують експортне кредитне страхування. Взагалі, регіональні програми фінансової підтримки експортування звичайно включають такі елементи політичної стратегії:

- надання гарантій банкам по позиках робочого капіталу, що надаються фірмам (підприємствам) перед здійсненням відвантажування в межах експортних поставок; надання банкам "післявідвантажувальних" гарантій для коротко- та середньотермінових позик іноземним покупцям;

- допомога у страхуванні банків з центральних або приватних джерел від ризику дефолту іноземного покупця (при цьому регіональні

органи влади звичайно здійснюють перестраховання з метою захистити себе від втрат);

- виконання операторських функцій у межах певних програм центральних експортно-імпортних банків;

- консультування місцевих суб'єктів господарювання та банків щодо здійснюваних програм експортного фінансування.

Третьою підгрупою методів виступає **поширення інформації**. Досвід переконує, що головною перешкодою для ефективної політики підтримки експорту виступає нестача ключової інформації у перспективних регіональних експортерів. Сьогодні в зарубіжних країнах майже всі регіональні органи влади постійно проводять семінари або конференції чи розповсюджують довідники, посібники та періодичні інформаційні листи з питань експорту для сприяння місцевій експортній діяльності. Прикладом є видання регіональними органами влади бюлетенів, які містять запити, одержувані від іноземних покупців. Також отримала певне поширення практика друкування органами влади потужних в економічному відношенні регіонів показників продукції, що випускається виробниками регіону, мовами найперспективніших країн-партнерів.

Для України особливо значущою видається встановлена американськими фахівцями закономірність: підтримка експорту, спрямована головним чином на вже існуючі підприємства регіону, важлива для малого й середнього бізнесу. Згідно з їх оцінками, кожний долар, що витрачається владою штату на підтримку експорту суб'єктів малого бізнесу, дає ефект у 260 доларів експортних продажів. **Малий і середній бізнес** є найактивнішими у відкритій конкурентній ринковій боротьбі. Дрібні фірми орієнтуються насамперед на ринкові імпульси. Вони самостійно шукають ніши незадоволеного ринкового попиту і висувають пропозиції щодо його задоволення.

В українських реаліях, на відміну від західних країн, олігархічні господарські структури побудовані як багатоярусні і різногалузеві холдингові корпорації з обмеженим колом основних власників (як правило, менше 10 осіб). Фактично олігархи є суб'єктами фінансового бізнесу, а не підприємцями. Як результат - отримання ними прибутку не вимагає оновлення технологій, скорочення витрат виробництва або поліпшення якості продукції.

На противагу олігархічним структурам малий, середній бізнес, великі одногалузеві національні корпорації та місцеві філії ТНК здійснюють лікувальний ефект на економіку країни щодо її структури

та фінансового стану, не вимагають активних регулюючих впливів уряду для запобігання якимось негативним наслідкам їх функціонування. Дані типи бізнесу орієнтовані на ринкову конкуренцію, свободу, інновації, майнову відповідальність за результати діяльності, розширення горизонтальних відносин і кооперацію з партнерами, інтенсивний національний розвиток. Але малий і середній бізнес знаходяться у найважчому становищі в Україні. Вони повністю відрізані від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, зазнають різноманітних утисків, витісняються з національної економіки, а тому згортаються, емігрують або ховаються в тіньовому секторі. Таким чином, в Україні пригнічується те, що необхідно для розвитку [75].

Важливу роль у розвитку малого і середнього бізнесу відіграє фінансова система, яка підтримує їх конкурентоспроможність шляхом кредитування. Проте в реаліях української економіки слабка і ненадійна фінансова система неспроможна обслуговувати реальний інноваційний бізнес. Закономірно, що в країнах із найбільшою часткою дрібних фірм найвища фінансова стабільність.

Головним завданням влади України має стати побудова вільного інноваційного підприємництва шляхом активної підтримки дрібних підприємців та стимулювання підприємницької конкуренції, як це робиться у високорозвинених країнах. До того ж, розвиток цього типу бізнесу забезпечує успіх довгострокової динаміки країни, оскільки саме він найбільш насичує національне господарство глибинними інноваціями. Інструментами досягнення даних завдань є: фінансова підтримка з державних бюджетів на дослідницькі потреби малого бізнесу, створення технологічних інкубаторів, податкові знижки на промислові наукові дослідження, припинення бюджетних фінансових вливань в збиткові підприємства та інші.

Покращити ситуацію в сфері малого підприємництва в Україні може ряд заходів:

- оподаткування не обігу малого бізнесу, а прибутку фірми;
- створення мережі гарантійних банківських установ з кредитування малого й інноваційного підприємництва та забезпечення за допомогою урядових дотацій низький рівень процентних ставок за цими операціями;
- заохочення створення малих підприємств у продуктивних галузях економіки, зокрема стимулювання молодих фахівців, які планують створювати свої компанії;

- зменшення часу надання органами влади різноманітних дозволів на випуск продукції та надання послуг;

- введення спеціальної норми спрощеного відкриття і заохочувального регулювання інтернет-підприємств;

- у регіонах за допомогою держави і місцевої влади створення інфраструктурної системи для розміщення кластерів малого і середнього підприємництва зі спеціальними пільгами його оподаткування [74].

Для України також важливо, що світовий досвід переконує у великих можливостях навчальних закладів університетського рівня (причому як класичних, так і технічних університетів) сприяти регіональній зовнішньоекономічній діяльності. Практична допомога з боку вищих навчальних закладів здійснюється у наступних сферах:

- мовна підготовка;

- здійснення письмових перекладів високого рівня складності та забезпечення усного перекладу;

- постачання відомостей стосовно етикету, культури та звичаїв зарубіжних країн, бізнесової практики тощо;

- інформування про соціально-економічні та географічні чинники, які діють на закордонних ринках;

- “позичання” випускників для участі у специфічних дослідницьких проектах з оцінки експортного потенціалу;

- надання доступу до бібліотечних фондів;

- консультаційні послуги відносно функціонування світових ринків і міжнародного права;

- проведення працівниками вищих навчальних закладів роботи за міжнародними проектами з метою надання корисної додаткової інформації місцевим експортерам;

- викладання низки навчальних курсів, що мають відношення до різних аспектів експортної діяльності.

Отже, одне з основних завдань регіональних органів влади полягає в тому, щоб спонукати місцевих підприємців до участі у зовнішньоторговельній діяльності, зорієнтувати їх у напрямі пошуку можливостей у сфері експортування [121, с. 21-27].

7.3 Імпортозаміщення як важлива складова зовнішньоторговельної політики.

Прийнято виділяти дві моделі розвитку національної економіки. Перша модель припускає переважну орієнтацію на зовнішній ринок - експортоорієнтована модель. Друга модель орієнтована на імпортозаміщення. Так, у першому випадку розвиток забезпечується за рахунок припливу в країну коштів, які згодом спрямовуються на розвиток локального сектора економіки - створення нових робочих місць. У свою чергу, завдяки зростанню доходів населення, збільшується ємність внутрішнього ринку.

Політика імпортозаміщення передбачає розвиток економіки переважно за рахунок внутрішніх ресурсів країни. В той же час, при виробництві товарів, орієнтованих на внутрішній ринок, складно отримати економію за рахунок обсягу виробництва. Тому для підтримки конкурентоспроможності локального товаровиробника часто запроваджуються заходи з обмеження конкуренції з боку імпортової продукції, зокрема, шляхом введення додаткових податків на імпортовані товари та штучного завищення обмінного курсу національної валюти. Такі методи не сприяють розвитку здорової конкуренції на внутрішньому ринку і знижують ефективність економіки. Вітчизняні товари користуються попитом лише на внутрішньому ринку, що призводить до зниження експорту і скорочення валютних надходжень. У результаті утворюється дефіцит валютних коштів для придбання обладнання і технологій, необхідних для удосконалення виробничо-технологічної бази підприємств. Крім того, стратегія, яка спрямована на зменшення конкуренції з боку світового бізнесу, призводить до зниження конкуренції на внутрішньому ринку. Таким чином, економічний стан країни погіршується. Політика імпортозаміщення неодноразово опинялася під критикою, зокрема і через недоцільність імпортозаміщення з точки зору оптимального використання світових ресурсів.

Не дивлячись на негативні прояви політики імпортозаміщення, більшість країн в ході індустріального розвитку спочатку зміцнили внутрішній ринок за допомогою політики імпортозаміщення, а потім перейшли до моделі експортоорієнтованої економіки. Всі країни, які пройшли стадію індустріалізації, зіткнулися з необхідністю впровадження політики імпортозаміщення. Країни Західної Європи і США вперше скористалися даною стратегією в 1850 р. для підтримки власної промисловості. Широкого поширення вона набула вже в

середині ХХ ст. в країнах, що розвиваються.

Дана політика стала основою економічного розвитку нових індустріальних держав Південно-Східної Азії, яких називають «азійськими тиграми» - Сінгапур, Гонконг, Південна Корея та Тайвань. Політика імпортозаміщення дозволила їм зміцнити національну економіку і створити базис для реалізації експортоорієнтованих стратегій.

Для України політика імпортозаміщення є особливо актуальною з огляду на високий рівень залежності від імпорту. За підсумками 2012 року від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі в Україні становило 15,8 млрд.дол.США, що на 11,2% більше, ніж у 2011 році. Варто врахувати, що особливістю економіки України є поєднання високого рівня її відкритості з низькою конкурентоспроможністю більшості галузей, а це формує ризики забезпечення економічного зростання на перспективу.

Імпортозаміщення – процес скорочення або припинення імпорту певних товарів шляхом їх заміщення на внутрішньому ринку країни аналогічними вітчизняними, такими, що володіють більш високими споживчими властивостями і вартістю не вище імпортних.

Інструментами стимулювання підприємств до імпортозаміщення зазвичай виступають:

- зниження податків;
- субсидування частини відсоткових ставок за залученими кредитами;
- надання інвестиційного податкового кредиту – відстрочення на визначений час термін оплати податкових зобов'язань з податку на прибуток, який отримано суб'єктом підприємницької діяльності від реалізації інвестиційних та інноваційних проектів в сфері імпортозаміщення;
- забезпечення пільгового режиму експорту продукції підприємств, які здійснюють виробництво імпортозамінників;
- стимулювання нарощування капіталізації підприємств шляхом необкладання податком на прибуток тих сум, що спрямовуються на збільшення власного капіталу.

Уряд може визначити приблизний список товарів, імпорт яких в Україні великий за обсягом і які можуть бути вироблені в країні. За попередніми оцінками експертів, цей список може включити близько 50% вітчизняного імпорту. Кінцеві імпортери продукції, яка потрапила в такий рейтинг можуть не тільки підписати протокол про намір переорієнтуватися на закупівлі вітчизняної імпортозамінної аналогічної

продукції у разі, якщо вона за якісними параметрами і ціною не поступається імпортованій, а їй взяти участь у співфінансуванні будівництва відповідних імпортозамінних потужностей. Інша частина коштів може бути надана державними та міжнародними комерційними банками під державні гарантії, а також іноземними виробниками продукції, що імпортується (з огляду на загрозу втрати істотної частини місцевого ринку) [27].

Розвиток імпортозаміщуючих галузей передбачає такі *етапи*:

- стимулювання припливу державних або іноземних інвестицій у розвиток;
- запозичення іноземних технологій з виготовлення замітника, або використання вітчизняної технології;
- експорт імпортозамінників за межі країни [75].

Приклад

Одним із успішних прикладів у застосуванні політики імпортозаміщення можна назвати фармацевтичну галузь Індії. У 2009 р. обсяг фармацевтичного експорту з Індії склав більше 1,2% загальносвітового, що дозволило їй наблизитися до топ-15 країн-експортерів (16-а позиція). В той же час, за обсягом імпорту в цій галузі Індія не входить навіть до топ-50 країн-імпортерів. Згідно з інформацією, опублікованою на сайті www.cci.in у доповіді «A Brief Report Pharmaceutical Industry in India, 2011», обсяг фармацевтичного ринку Індії склав 21 млрд. дол., з яких 12,26 млрд. дол. - обсяг продажів локальних компаній.

Яким же чином Індії вдалося досягти настільки вражаючих результатів за відносно короткий період? Згідно з даними, опублікованими в доповіді Річарда Герстера (Richard Gerster) «People before Patents. The Success Story of the Indian Pharmaceutical Industry», до 1970 р. на індійському ринку домінували транснаціональні компанії, які акумулювали 85% фармацевтичного ринку в грошовому вираженні.

Ситуація змінилася після прийняття закону про патенти в 1970 р., який кардинально вплинув на зміну структури індійського фармацевтичного ринку. Стаття 83 цього закону говорить, що патенти видаються на винаходи, для заохочення і гарантії того, що винахід буде введено у виробництво в Індії на комерційній основі, але при цьому не є основою для монополізації імпорту. Основною ідеєю цього закону стало не заперечення патентних прав як таких - держава визнає патенти

і готова за них платити, а недопущення монополізації діяльності великих компаній. У відповідності з даним законом, в Індії в фармацевтичній сфері патентуються тільки технологічні особливості виробничих процесів, термін патентного захисту яких становить 7 років. Крім того, держава залишає за собою право самостійно надавати ліцензії на препарати у випадку, якщо власник патенту відмовляється надавати їх на справедливих умовах. У результаті, за 20 років частка транснаціональних компаній на індійському фармацевтичному ринку скоротилася більш ніж в 2 рази - до 40%.

До 1990 р. Індія проводила політику імпортозаміщення, але після кризи, викликані необхідністю виплат за зовнішньоекономічними зобов'язаннями, керівництво країни прийняло рішення змінити торговельну політику, підвищивши лояльність до іноземних компаній. Була проведена девальвація національної валюти, створені умови для збільшення іноземних інвестицій, знижено рівень державної участі в економіці, лібералізована імпортна та експортна політика, врегульована законодавча база, знижено регуляторний тиск держави, проведені реформи у сфері оподаткування.

Крім прагнення до самодостатності, фармацевтична промисловість Індії також була орієнтована на експорт. Так, у 2000 р. обсяг експорту вперше перевищив позначку 1,5 млрд дол. У 1995 р. Індія вступила до Світової організації торгівлі, умови угоди з якою припускали, що до 2005 р. країна внесе зміни в патентне законодавство, зокрема надасть можливість патентування лікарських засобів строком понад 20 років.

Слід зазначити, що можна простежити тенденцію, згідно з якою країни впроваджують стратегію імпортозаміщення під час економічного підйому і відмовляються від неї тоді, коли стикаються з фінансовими труднощами [81].

Очевидно, що імпортозаміщення нерозривно пов'язане із політикою розвитку малого та середнього бізнесу, стимулюванням експорту, виваженою політикою інтернаціоналізації економіки регіонів.

Запитання для перевірки знань:

1. Яку роль відіграють ТНК в світогосподарському просторі?
2. Назвіть особливості діяльності ТНК в Україні.

3. В чому полягає особливість діяльності спільних підприємств в регіональній економіці та які можливі інструменти стимулювання їх створення?

4. На яких принципах має будуватись процес децентралізації системи залучення прямих іноземних інвестицій в регіон?

5. Які інструменти регулювання діяльності ТНК є в розпорядженні регіонів?

6. Опишіть досвід провідних країн світу в регламентації процесу залучення іноземних інвестицій.

7. Розкрийте сутність державної політики стимулювання експорту?

8. У яких «ролях» виступають регіональні органи влади в залежності від рівня їх втручання в процес експортної діяльності підприємств регіону?

9. Які методи застосовують регіональні органи влади при технічній, фінансовій, інформаційній підтримці експорту?

10. Чим обумовлена важливість малого та середнього бізнесу для зовнішньоекономічної діяльності регіону?

11. З якими проблемами стикаються малий і середній бізнес в Україні, і які шляхи подолання цих проблем?

12. За якими напрямками здійснюється практична допомога у сфері ЗЕД з боку навчальних закладів?

13. В чому полягає сутність політики імпортозаміщення?

14. Які застосовуються інструменти для стимулювання підприємств до імпортозаміщення?

15. Які виокремлюють етапи реалізації політики імпортозаміщення?

Тема 8. Кластери як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності регіону

8.1. Теоретичні положення підвищення конкурентоспроможності регіону на основі кластерної моделі.

8.2 Особливості процесів кластеризації в регіонах України.

8.3. Кластерна політика в Україні, основні перешкоди кластеризації.

8.1. Теоретичні положення підвищення конкурентоспроможності регіону на основі кластерної моделі.

Кризові явища в світовій економіці останніх років обумовили підвищений інтерес до кластерів як мобільних самодостатніх економічних модулів, які можуть швидко та ефективно реагувати на зміни в оточуючому їх середовищі. Так, економісти, які аналізували вплив азіатської кризи 1997-1999 рр. на країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, дійшли висновку про те, що в тих державах, де був найвищий рівень кластеризації регіональної економіки, вплив кризи був мінімальним чи майже невідчутним. У той же час, економіки ряду азійських країн не витримали натиск цієї нищівної кризи через їх мікроекономічну слабкість, відсутність внутрішньої конкуренції, неефективність корпоративного управління та виключно слабкої банківської системи [133, с. 62].

Яскравими прикладами кластерів є фінансово-діловий кластер у Нью-Йорку, кластери столиць моди – Парижу та Мілану, технологічний кластер у Силіконовій Долині, кінопромисловий кластер у Голівуді.

Поняття кластера не є феноменом для світової економічної думки. В таблиці 8.1 наведені основні концепції, які підводять нас до розуміння кластерної ідеології. Аналіз теорій, що лягли в основу використання кластерів як форми регіонального розвитку, виявив, що вони пройшли еволюцію ключових чинників, які обумовлюють формування кластера підприємств у певному регіоні від традиційних, які склалися історично (сприятливе географічне розміщення, робоча сила, інфраструктура, розвинутий ринок збуту), до набутих (інноваційних).

Інновацію як нову виробничу функцію ввів Й. Шумпетер, і після цього всі наступні теорії відмічають визначальну роль інновацій при формуванні кластера.

Більш пізніші теорії, зокрема теорія Ф. Кука наголошує на ролі соціального капіталу при формуванні кластера, на зростанні рівня довіри між учасниками кластера, про яку, до речі, у своїх дослідженнях згадував ще Альфред Маршал.

Нео-шумпетеріанська теоретична школа, представником якої є Герт-Ян Хосперс, звертає увагу на обмеженість підходу, який передбачає підтримку лише високотехнологічних кластерів, і зазначає про необхідність гармонійного поєднання традиційних переваг регіону та інновацій.

Етимологія слова «кластер» походить від англійського «cluster», що в перекладі означає скупчення, концентрацію, гроно, сукупність, групу тощо [177, с. 123]. Поняття кластера використовується в різних галузях знань, і хоча трактування цього поняття є різним, сутність залишається незмінною: кластер – це об’єднання декількох однорідних елементів, які можуть розглядатися як самостійна одиниця з притаманними їй певними ознаками [16, с. 28].

Кластер – територіально-галузеве добровільне об’єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [16, с. 28].

Таблиця 8.1

Основні концепції кластерного підходу до розвитку регіону

Рік	Автор	Основні положення концепції
1826	Іоган фон Тюнен [141]	«Модель ізольованої держави»: різні галузі сільського господарства розміщуються навколо центру, у якості якого виступає місто, яке є єдиним ринком збуту для продукції. Таке розміщення виробництва обумовлено прагненням кожного виробника максимізувати прибуток, технологіями виробництва та транспортування, обсягом та номенклатурою попиту на продукцію. І. Тюнен зробив допущення, що держава являє собою ізольовану господарську область у вигляді кола із ґрунтом однакової плодючості.
1890	Альфред Маршал [86]	Виділив три ключові фактори, які обумовлюють формування «промислового району» («industrial district»): 1) концентрація кваліфікованої праці, яка сприяє передачі знань, умінь та інформації; 2) наявність розвинутої мережі допоміжних фірм, які забезпечують приток товарів та сервісів; 3) географічна близькість, яка сприяє персональним контактам, встановленню довіри та обміну інформацією. Фірни концентровано розміщуються в промисловому районі, створюючи кластер, з метою отримання вигоди від використання вищезазначених факторів.

Продовження таблиці 8.1

1909	Альфред Вебер [14]	Робота «Про штандарт промисловості»: найдоцільнішим місцем розміщення нового промислового підприємства А. Вебер вважає те місце, де підприємство працювало б з найменшими витратами виробництва. Виходячи з елементів собівартості промислового продукту, він розрізняє три чинники або «орієнтації», що впливають на процес розміщення основного промислового виробництва країни — транспорт, робоча сила, агломерація.
1911	Йозеф Шумпетер [155]	Робота «Теорія економічного розвитку»: виокремлює інновацію як нову виробничу функцію. Він також розробив теорію життєвого циклу нововведень.
1950	Франсуа Перру [168]	Теорія «полюсів росту»: полюса росту – компактно розміщені галузі промисловості, що розвиваються, які створюють ланцюгову реакцію виникнення та росту промислових центрів у хінтерланді. Цю теорію було покладено в основу регіональних програм багатьох країн. Полюса росту створюються з метою активізації економічної діяльності у відсталих периферійних районах, у полюса росту концентровано спрямовуються нові інвестиції замість розпорощення їх по всьому району. Нові виробництва, що створюються, мають більше шансів забезпечити агломераційну економіку – вигоди від використання спільної інфраструктури, розширення ринків збуту.
1980-ті	Джакомо Бекаттіні [156]	Концепція «третьої Італії»: концепцію було розроблено в умовах рецесії в економіці традиційно заможного Північно-Західного регіону Італії («першої Італії») та стагнації в економіці відсталого Півдня Італії («другої Італії»). «Третьою Італією» вважалися Північно-Східний та Центральний регіони Італії, де застосовувався кластерний підхід до устрою регіональної економіки.

Продовження таблиці 8.1

		Завдяки концентрації фірм у певному окрузі, створювані ними кластери були спроможні зайняти міцні позиції на світових ринках таких традиційних товарів, як взуття, меблі, кахель, музикальні інструменти тощо. Успіх італійських кластерів був обумовлений не лише високою якістю продукції, а й інноваціями у виробничому процесі.
1990	Майкл Портер [113]	Хоча кластер явище не нове, як ми бачимо із вищерозглянутих теорій, вперше ввів це поняття професор гарвардської школи М. Портер. За його визначенням кластери – група географічно сусідніх взаємозалежних компаній (постачальники, виробники й ін.) і пов'язаних з ними організацій (освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), що діють у визначеній сфері, та взаємодоповнюють одна одну. М. Портер допустив, що саме фірми, а не нації, конкурують на міжнародному ринку, і присутність конкурентних кластерів є ключовим динамічним фактором конкурентоспроможності нації, так як вони прагнуть використати певні конкурентні переваги в певній галузі промисловості.
1991	Пол Кругман [164]	Виявив дві суперечливі тенденції у формуванні центрів економічної активності. З одного боку, виробники, з метою скоротити виробничі та транспортні витрати, прагнуть до концентрації виробництва, причому ближче до тих регіонів, де для товару є максимально великий ринок збуту. В міжнародній торгівлі це означає, що кожна країна буде нарощувати експорт тих промислових товарів, для яких достатньо великим є її власний внутрішній ринок. У термінології П. Кругмана, формується «ядро», до якого стікаються капітали, робоча сила, інновації.

Продовження таблиці 8.1

		З іншого боку, має місце тенденція дезурбанізації, тобто поступове зміщення центрів економічної активності: виробники задля отримання переваг монопольного положення віддаляються від існуючих центрів економічної активності.
1992	Майкл Енрайт [161]	Американський економіст М. Енрайт увів поняття регіонального кластера як географічної агломерації фірм, які працюють в одній або декількох споріднених галузях держави.
2002	Філіп Кук [158]	У рамках промислового району досліджує рівень довіри між суб'єктами місцевого бізнесу в рамках кластера, вплив підприємств кластера на соціальну сферу регіону. Представники даної теорії вважають, що саме регіональна концентрація сприяє розповсюдженню інновацій, що стає можливим завдяки високому ступеню довіри між учасниками кластера.
2004	Герт-Ян Хосперс [163]	Підвищення конкурентоспроможності регіону можливе за умови синтезу місцевих традицій та сучасних світових тенденцій в регіональній політиці.

В Білій книзі кластерної політики фахівці Міжнародної організації економічних знань та розвитку підприємництва (International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development) Андерсон Т. та ін. [175, с. 27] виділяють наступні характерні риси, притаманні кластерам:

- 1) географічна концентрація: географічна близькість до чинників виробництва дає учасникам кластеру наступні переваги - доступ до специфічних ресурсів певного регіону, зниження транзакційних витрат, доступ до інформації, соціального капіталу;
- 2) спеціалізація: кожний кластер об'єднує учасників в певній сфері діяльності;
- 3) множинність учасників: кластери включають до себе не лише фірми, а також громадські організації, навчальні заклади, представників

- 4) фінансового сектору, інститути співробітництва;
- 5) конкуренція та кооперація: саме поєднання цих двох видів взаємодії між учасниками характерне для кластеру;
- 6) критична маса: необхідна для досягнення внутрішньої динаміки;
- 7) життєвий цикл кластеру: діяльність кластерів зорієнтована на довгострокову перспективу;
- 8) інновації: фірми-члени кластеру залучені до процесу технологічних, комерційних та/або організаційних змін.

Дані ознаки кластеру зустрічаються в різних комбінаціях, що обумовлює наявність різноманітних типів кластерів. Проте слід зазначити, що дані характерні риси кластеру не є універсальними. Так, скажімо, географічна концентрація учасників кластеру хоча і є однією з характерних рис кластеру, проте не є визначальною та обов'язковою. Наприклад, в рамках міжнародного кластеру науково-дослідним інститутам необов'язково, а іноді це є неможливим, знаходитись у безпосередній близькості від виробничих підприємств, що стало можливим завдяки розвитку засобів комунікації та зв'язку. З цієї точки зору термін «концентрація» при визначенні поняття кластеру застосовується не в значенні скупчення чогось в певному місці, а зосередження навколо єдиного центру [111, с. 360]. Необов'язковим є обмеження діяльності учасників кластерів певною сферою, більше того, діяльність кластеру в більшості випадків виходить за межі певної сфери чи галузі.

На основі аналізу різних теоретичних підходів до розуміння поняття „кластер” можна виокремити наступні обов'язкові *ознаки*, які притаманні будь-якому кластеру незалежно від його типу:

- симбіоз бізнесу, науки, освіти;
- підтримка місцевих та центральних органів влади;
- добровільність об'єднання;
- наявність спільної мети та ідеології;
- наявність бренду кластеру;
- розвиток в рамках кластеру інновацій та ефективних комунікацій.

З огляду на те, що термін „кластер” є новим для вітчизняної економіки і поки що не існує чіткого визначення цього терміну в законодавстві України, необхідним є розмежування існуючих близьких до кластера понять від поняття «кластер» (табл. 8.2).

Таблиця 8.2

Основні відмінні риси суміжних із кластером понять

Суміжні поняття	Відмінність від кластера
Територіально-виробничий комплекс [88, с. 5; 107, с. 3-9]	<ul style="list-style-type: none"> - обов'язковими є технологічний зв'язок між підприємствами та вертикальна інтеграція підприємств від видобування сировини до її повної переробки; - не враховує ринковий механізм: основний та найбільший покупець – держава – втратила свою роль у діяльності ТВК через зміну характеру розподілу суспільного продукту.
Науково-виробничий комплекс [55]	<ul style="list-style-type: none"> - формується лише на рівні регіону; - зорієнтований на виконання певної цільової регіональної науково-технічної програми; - передбачає лише формальні об'єднання.
Промислова площадка, промисловий вузол, промисловий район [88, с. 5]	<ul style="list-style-type: none"> - представляють собою інфраструктуру для формування та розвитку кластерних ініціатив.
Спеціальна економічна зона [83, с. 70-81]	<ul style="list-style-type: none"> - доповнює ефекти промислових площадок, вузлів та районів особливими інституціональними умовами функціонування (зниження податкових, митних, адміністративних та інших витрат), що створює сприятливі умови для формування та функціонування кластерів.
Технопарк та технополіс [83, с. 76-81]	<ul style="list-style-type: none"> - створюють інноваційну інфраструктуру для формування високотехнологічних кластерів.

Основними групами *переваг кластерного розвитку* для підприємств-учасників кластера є: підвищення продуктивності, впровадження інновацій, активізація підприємницької ініціативи, розвиток ефективних комунікацій, поширення інформації. В свою чергу кожна з цих груп переваг кластерного розвитку для підприємств-учасників кластера обумовлює відповідні переваги для регіону розміщення кластера (рис. 8.1). Так, підвищення продуктивності на підприємствах обумовлює підвищення ефективності використання ресурсів регіону, зростання ВРП, підвищення рівня зайнятості в регіоні.

Упровадження інновацій та поширення інформації на підприємствах кластера обумовлює прискорений інноваційний розвиток регіону, реалізацію його інноваційного та наукового потенціалу та, що важливо, посилення практичної значущості наукових досліджень та освіти. Наукові розробки наукових та освітніх установ, що ввійшли до кластера, отримують практичне впровадження на підприємствах кластера, що стає можливо завдяки спільному фінансуванню наукових досліджень у рамках кластера. Перехід підприємств кластера на інноваційний базис буде сприяти підвищенню частки високотехнологічної продукції в експорті регіону та країни у цілому, що особливо актуально для України з огляду на сировинну та напівфабрикатну спрямованість вітчизняного експорту, а це, в свою чергу, допоможе регіону та країні вийти на нові світові ринки.

Активізація підприємницької ініціативи обумовлює створення нових робочих місць у регіоні, зростання іноземних інвестицій, збільшення податкової бази, розвиток інфраструктури. Зазнає змін традиційна промислова політика, яка передбачає субсидування неконкурентоспроможних галузей, залучення непродуктивних інвестицій. Розвиток ефективних комунікацій в рамках кластера стає можливим завдяки тому, що виникають неофіційні контакти та встановлюються відносини, що будуються на довірі, між людьми, які живуть та працюють в одній місцевості та об'єднані спільною метою кластера.

Однією з основних переваг кластерного розвитку для регіону є встановлення балансу між ринковою ефективністю та соціальною гармонією, що в свою чергу призводить до покращення якості життя населення регіону. Так, наприклад, упровадження інновацій на підприємствах кластера обумовлює екологічну безпечність їх діяльності для навколишнього середовища.

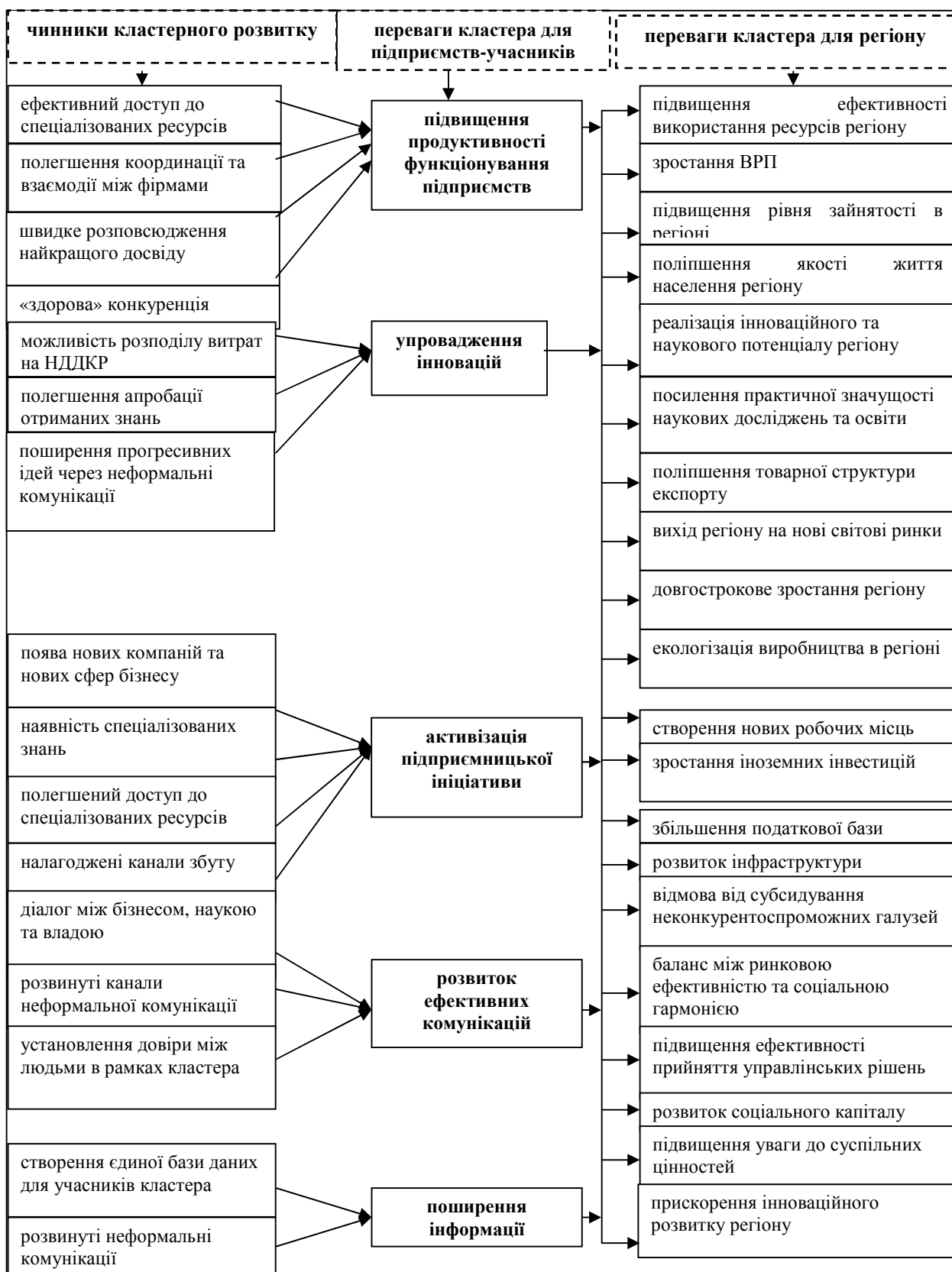


Рис. 8.1. Схема взаємозв'язків між результатами кластерного розвитку для підприємств-учасників кластера та регіону його розміщення

Інноваційний базис кластерного розвитку потребує посиленої уваги до розвитку соціального капіталу. Це підтверджує відповідність кластерного розвитку регіону цілям і задачам концепції сталого розвитку регіону.

Проте такий поділ переваг кластерного розвитку є умовним, так як чинники кластерного розвитку не діють ізольовано один від одного, натомість вони діють комплексно, що не дає можливості однозначно визначити, до якого результату на рівні підприємства чи регіону призвів той чи інший чинник. Кожний з цих чинників обумовлює прямо чи опосередковано увесь спектр переваг кластерного розвитку як на рівні підприємства, так і на рівні регіону.

Механізм впливу кластера на конкурентоспроможність регіону можна представити за допомогою закону фізики про механізм проходження променів крізь збираючу лінзу: всі промені, що проходять крізь збираючу лінзу, переломлюючись, збираються в одній точці [6, с. 416]. Як відомо, промені сонця, пропущені крізь збираючу лінзу, збираються в одній точці, яка здатна запалити предмет, на який цю точку буде спрямовано.

Аналогічний механізм впливу кластера на конкурентоспроможність регіону. Для наочності розглянемо рис. 8.2. Слід зазначити, що при побудові представлених на рис. 8.2 моделей виходу регіону на світовий ринок було вжито деякі спрощення, а саме: розглядаються лише ті підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність; модель виходу регіону на світовий ринок представлено за допомогою лише одного кластера, проте на практиці в регіоні існує більш ніж один кластер.

На рис. 8.2 представлено дві моделі виходу регіону на світовий ринок. При моделі виходу регіону на світовий ринок без участі кластера (рис.8.2.а) кожне підприємство самостійно виходить на світовий ринок, через що конкурентні переваги регіону, якими користуються підприємства, розсіюються, і в результаті даний регіон представлений на світовому ринку не з тією потужністю, з якою міг би.

Натомість, при створенні в регіоні кластера (рис. 8.2.б) підприємства, які до нього входять, користуються конкурентними перевагами не тільки регіону, але й тими, які створюються в рамках кластера. На світовий ринок регіон виходить крізь кластер, який аналогічно лінзі концентрує в собі конкурентні переваги регіону,

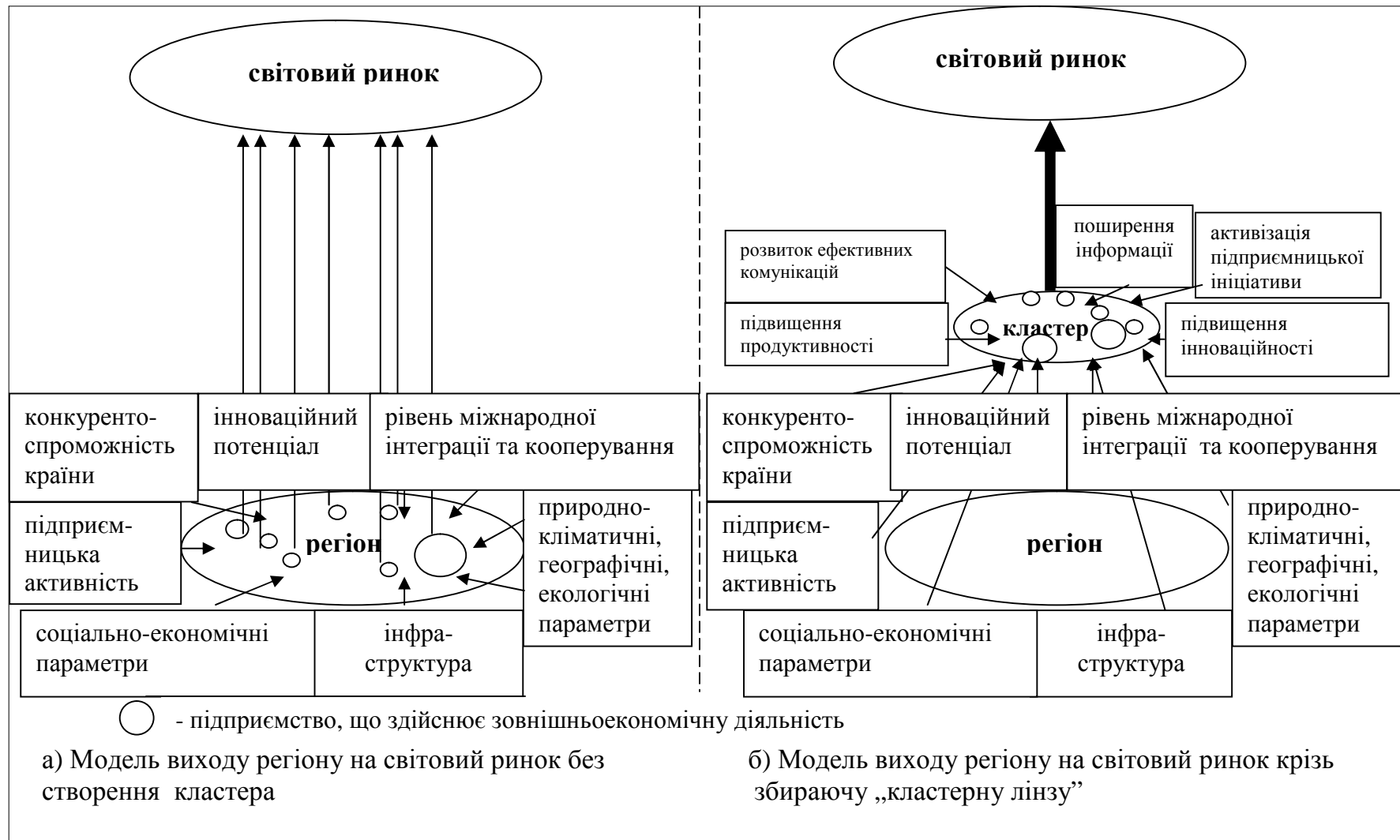


Рис. 8.2. Моделі виходу регіону на світовий ринок

посилює їх перевагами кластерного розвитку та стає потужним інструментом щодо підвищення економічного впливу регіону на світовому ринку.

Узагальнюючи світовий досвід, можна виокремити наступні характерні особливості формування кластерів:

1) кластер потребує створення консолідуючого органу, який має забезпечувати узгодженість дій учасників кластеру. Окрім цього, даний консолідуючий орган має вирішувати наступні завдання: розробка стратегії розвитку кластеру; діалог із органами влади; інформування про стан та проблеми галузі; залучення відповідного персоналу;

2) попри значну роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання у формуванні кластеру, без державної підтримки його формування неможливе. Особливо відчутна підтримка держави у розвитку кластерів у Німеччині, а також у країнах Південно-Східної Азії, які вступили у боротьбу за світове лідерство;

3) для гармонійного розвитку кластеру необхідно, щоб до його структури входили як промислові, так і сервісні підприємства зі спеціалізацією у певній галузі;

4) вирішальне значення для кластеру мають кваліфіковані кадри та накопичення критичної маси унікальних знань в певній галузі. Саме тому уряди багатьох держав, зокрема азійських, приділяють особливу увагу галузі освіти та науки; 5) необхідною передумовою формування кластеру є чітке визначення конкурентних переваг галузі, країни чи регіону. В умовах зростаючої конкуренції на світових ринках все більшого значення набувають створені, а не успадковані, конкурентні переваги.

Приклад

Морський кластер Сінгапуру заснований на портовій діяльності, пароплаванні, суднобудівництві та судноремонті. Як порт він виступає на рівні із Роттердамом, через який проходить близько 300 мільйонів тонн вантажів щорічно. Відомий як центр реєстрації суден. Велика кількість суднохідних компаній, що розміщені в Сінгапурі, сприяють концентрації навколо них супровідних сервісних компаній в таких сферах як агентування, логістика, фінанси, морське страхування, юридичні та арбітражні послуги. Уряд ставить за мету перетворення Сінгапуру на провідний, глобально інтегрований логістичний центр з потужним авіаційним та наземним транспортом. Для зміцнення конкурентоспроможності Сінгапуру як морського центру уряд здійснює

підтримку у підготовці фахівців для морської галузі та впровадженні інформаційних технологій та електронної комерції, здійснює значні інвестиції в наукові дослідження. В 2003 р. було виділено 100 мільйонів сінгапурських доларів на розробку стратегії розвитку морського технологічного кластеру; з метою просування кластеру було засновано фонд морського кластеру розміром 80 мільйонів сінгапурських доларів. Створено чотири спеціалізовані навчальні курси в сінгапурських університетах: морське право, економіка пароплавства, менеджмент в пароплаванні, економіка морського бізнесу. Уряд Сінгапуру називає дану стратегію „Лондон плюс”, що означає прагнення Сінгапуру перевершити Лондонський морський кластер, який є одним із найпотужніших у світі.

8.2 Особливості процесів кластеризації в регіонах України.

Особливості діяльності й розвитку кластерів у **Західному макроекономічному районі** обумовлені географічною близькістю даного району до Європейського союзу, яка сприяла передачі досвіду кластеризації європейських країн регіонам України, формуванню транскордонних кластерів. Області цього економічного району стали першопрохідниками у впровадженні кластерного підходу до підвищення конкурентоспроможності економіки. Одним із перших промислових кластерів в Україні став швейний кластер у Хмельницькій області – „Поділля Перше”, який виник у 1997 році. Пізніше в даному районі з'явилися кластери у галузях, які визначають його спеціалізацію – сільське господарство, легка промисловість, харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів, туризм. У Закарпатській області успішно формується автомобільний кластер "Індустріальний Парк Соломонове", де поряд із виробництвом автомобілів будуть розміщені підприємства-виробники комплектуючих до них. Даний кластер межує із чотирма центральноєвропейськими країнами (Угорщина, Словаччина, Румунія, Польща). Згідно з затвердженою «Програмою створення транскордонних транспортно-логістичних центрів як структурних ланок інноваційних кластерів на території Закарпатської області на 2009-2011 роки» [124] розпочато формування транскордонного логістичного кластера.

Карпатський регіон є традиційним і успішним в організації сільського туризму в Україні.

В якості пілотних кластерних проектів у м. Львів було обрано кластер туризму та кластер бізнес-послуг.

Кластеризація **Донецького макроекономічного району** тісно пов'язана із існуванням у цьому районі ще з радянських часів потужних міжгалузевих комплексів: енергетичного, металургійного, машинобудівного, хімічно-промислового. Стратегія економічного розвитку Донецької області «Донбас – 2025» передбачає становлення області до 2025 року як області із сучасним промисловим виробництвом і диверсифікованою економікою. Відповідно до Стратегії, у наступні 10-15 років регіон проведе реструктуризацію економіки та трансформується у центр сучасної важкої промисловості, який випускатиме продукцію з високою доданою вартістю. Основну увагу в Стратегії приділено створенню в регіоні кластерів металургії разом із металургійним машинобудуванням, а також сільського господарства та виробництва продуктів харчування [61].

У **Придніпровському макроекономічному районі** найбільшу активність у проведенні кластерних досліджень останніми роками проявляє Запорізька область. В "Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року" визначений пріоритетний розвиток кластерів у металургійній, машинобудівній, харчовій галузях, а також у сфері послуг, зокрема, у будівництві [120].

В областях **Центрального макроекономічного району** успішно діє ряд туристичних кластерів. Прикладом може слугувати туристичний кластер у Київській області "Туристичний кластер - Славутич". Успішно розвивається кластер зеленого туризму та ремесел у селі Сунки Черкаської області. Або, приміром, туристичний кластер козацтва, який сформувався на батьківщині великого українського поета Тараса Шевченка в м. Корсунь-Шевченківському Черкаської області.

Програма залучення інвестицій і поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2010-2012 роки [129] передбачає створення кластерів одягу, взуття, тваринництва, зерна, будівельних кластерів. Крім того, з огляду на те, що м. Київ є діловою столицею України, тут перспективним є формування кластера бізнес-послуг.

Формування кластерів у Волинській області почалося в 2004 році. На основі проведених в області кластерних досліджень пропонується сформувати такі кластери: кластер з вирощування та переробки овочів та фруктів; туристично-рекреаційний кластер; освітній кластер "Волинський Оксфорд" у м. Луцьку; обласний кластер льонарства; транспортний кластер; автомобільний кластер, деревообробний кластер.

У **Східному макроекономічному районі** сформувався індустріально-аграрний господарський комплекс. За галузевою спрямованістю в Харківській області ідентифіковано за масштабністю дев'ять основних кластерних структур, які мають потенціал до розвитку: видобуток газу та нафти та їх переробка; виробництво, переробка сільськогосподарської продукції та випуск продуктів харчування; легка промисловість; будівництво та виробництво будівельних матеріалів; високотехнологічні виробництва; науково-освітній; охорони здоров'я; житлово-комунального господарства; транспортно-торгово-логістичний. Дані пріоритети визначені в Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року [126, с. 105-108].

Висока концентрація в Харківській області та її центрі - м. Харків високотехнологічних підприємств, наукових і освітніх установ відкриває перспективи інноваційного розвитку регіону, створення там української "Силіконової Долини".

У Полтавській області перспективним є формування кластерів туризму. Головними центрами туризму в цьому регіоні є Миргород, Великі Сорочинці, Диканька – міста, пов'язані з великим Гоголем, а також столиця українського гончарства – село Опишня, недалеко від якого можна побачити найбільше в Європі скіфське городище. Можливим також є формування металургійного кластера навколо ВАТ "Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат" - найбільшого в Україні виробника та експортера залізородних окатишів, які використовуються у чорній металургії та виробництві сталі.

Причорноморський макроекономічний район має певний досвід формування та розвитку кластерів. Лідером тут виступає м. Севастополь (АР Крим). Серед діючих кластерів Севастополя – кластери альтернативної енергетики, харчовий, рекреаційно-туристичний, кластер етнографічного туризму, кластер рибальства [60, с. 24-26].

Останнім часом активізувалися процеси кластеризації в Одеській області, де на стадії формування знаходяться кластери металосервісу, машинобудування, виноробства, транспортно-логістичний і рекреаційно-туристичний. У Придунав'ї Одеської області (м. Ізмаїл) формуються такі кластери: органічного землеробства, рибпромисловий, зеленого сільського туризму, кластер "Українська Венеція" (село Вілкове) [109, с. 149-152]. В Миколаївській області формуються кластери суднобудування та електроніки, у Херсонській області - транспортно-логістичний кластер "Південні ворота України" і

кластер рибальства. У портах областей Причорноморського макроекономічного району формуються портові кластери, зокрема, ведеться робота в цьому напрямку в Одеському морському торговельному порту, у морському порту м. Южне (Одеська область).

8.3. Кластерна політика в Україні, основні перешкоди кластеризації.

Кластерна політика – заходи, що проводяться державними та місцевими органами влади зі створення та підтримки розвитку кластерів на території держави включає до себе заходи нормативно-правового забезпечення, інвестиційні, фінансово-бюджетні механізми, інформаційну підтримку. Головна відмінність кластерної політики від традиційної промислової полягає в тому, що вона консолідує не лише виробничу діяльність, а також і промисловий сервіс, регіональний науково-освітній комплекс, навички та традиції місцевої спільноти, які залучаються до роботи регіонального кластеру [88, с. 5-13]. Виділяють кластерну політику двох поколінь [107].

Кластерна політика першого покоління представляє собою комплекс заходів, які здійснюють державні та регіональні органи влади з ідентифікації кластерів, визначення поля діяльності фірм, що формують кластер, створення державних органів підтримки кластерів та здійснення загальної політики підтримки кластерів в державі та регіонах.

Кластерна політика другого покоління базується на знаннях про існуючі в країні чи регіоні кластери і передбачає індивідуальний підхід до проблем розвитку кожного кластеру окремо. Держава може стимулювати розвиток кластерів, проводячи різноманітний комплекс заходів: 1) «брокерську» політику – створення платформи для діалогу різних акторів кластеру; 2) диверсифікацію місцевого попиту через розміщення у місцевих компаніях державних замовлень; 3) підвищення кваліфікації місцевої робочої сили через реалізацію програм додаткової освіти та перепідготовки кадрів; 4) створення «бренду» регіону для залучення іноземних інвестицій.

На даному етапі становлення кластерів в Україні необхідним є проведення кластерної політики першого покоління, тобто розробка загальноприйнятих „правил гри” для учасників процесу кластеризації.

В залежності від ролі держави та регіону при проведенні кластерної політики виділяють чотири типи кластерної політики [107], які представлені нами схематично на рис. 8.3

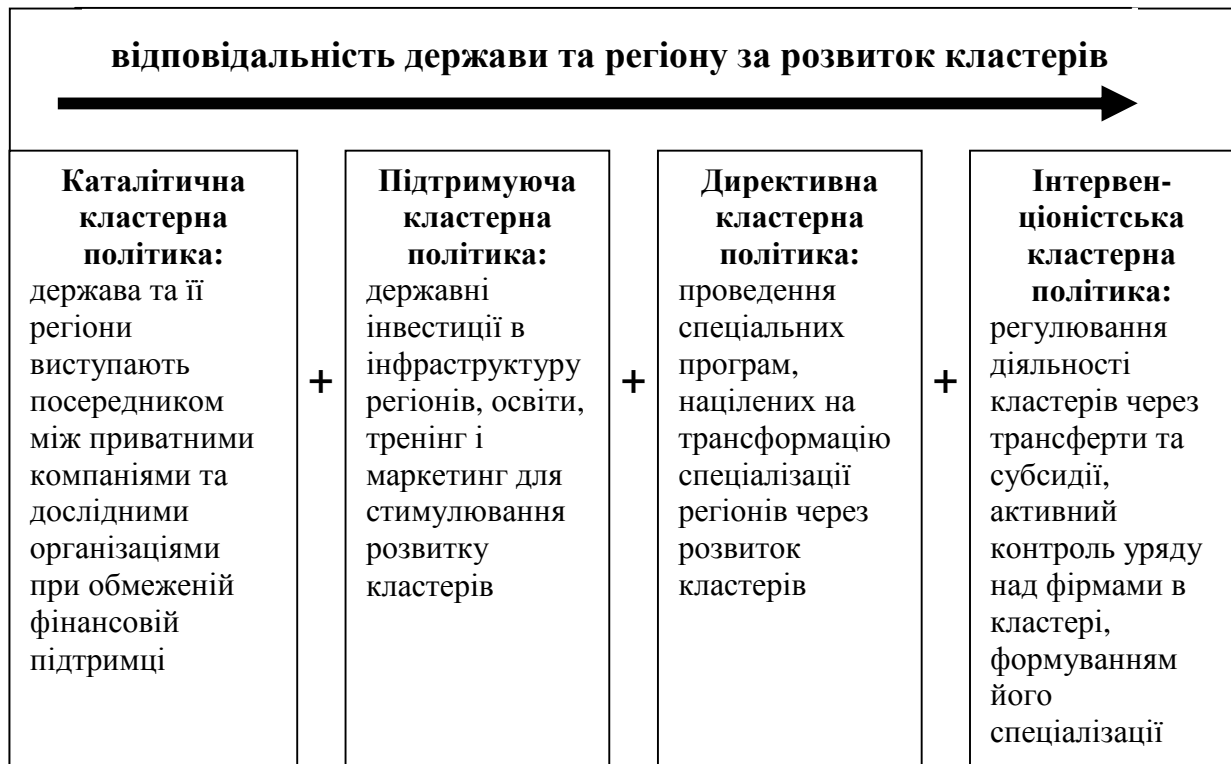


Рис. 8.3. Типи кластерної політики в залежності від ролі держави та регіону

Згідно із дослідженням М. Енрайта, в 40% із 160 регіональних кластерів, які розвиваються на даний час у світі, місцеві та регіональні органи влади проводять підтримуючу кластерну політику. Каталітична політика проводиться національними, регіональними та локальними органами влади по відношенню приблизно до 20% регіональних кластерів, директивна – до 5% кластерів, а інтервенційна – до 2-3% кластерів [161, с. 16].

Саме підтримуюча кластерна політика є прийнятною і для України: держава має забезпечити платформу для сталого розвитку вже створених кластерів та стимулювання появи нових кластерних ініціатив.

В Україні в програмних документах органів державної влади, зокрема у Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року, Державній цільовій економічній програмі „Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки”, Концепції державної регіональної політики, Концепції державної промислової політики та ін. задекларовано перехід до інноваційного соціальноорієнтованого типу економічного розвитку регіонів та держави у цілому, одним із ключових інструментів якого є кластери (Додаток А).

В проєкті Стратегії економічної політики в Україні по виходу з кризи та переходу країни на шлях сталого розвитку, розробленої та представленої на II Пленумі Правління Співки економістів України 22

квітня 2010 року, кластерній концепції відводиться одна з ключових ролей у подоланні економічної кризи та переході до сталого розвитку. Більш того, у документі зазначається про вирішальне значення кластерної концепції для адаптації України до процесу глобалізації.

Незважаючи на різноманіття згадувань про кластер у державних та регіональних концепціях та стратегіях інноваційного соціально-економічного розвитку, на сьогодні лише невелика кількість підприємств в Україні проходять або пройшли стадію формальної кластеризації, решта ж кластерів діють неформально, що обумовлено наступними причинами:

- відсутність законодавчого визначення поняття «кластер», його видів, комплексу заходів щодо формування кластерів в Україні;
- відсутність достатнього інформаційного забезпечення формування та функціонування кластерів в Україні;
- недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи;
- невеликий досвід функціонування кластерів в Україні;
- інертність органів регіонального управління, за деяким виключенням, у системній реалізації стратегій розвитку за рахунок нових науково-технічних та виробничих структур в регіонах.

Широке розповсюдження нових виробничих мереж в регіонах України потребує розробки відповідного законодавчого поля, так як тільки усвідомлене формування кластерів дозволить в повній мірі використати та забезпечити їх конкурентні переваги.

Проте аналіз законодавчої бази в Україні виявив ряд проблем правового регулювання кластерної політики, без вирішення яких неможливе повноцінне впровадження принципів кластерної політики в економіку України (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Проблеми державного регулювання кластерної політики в Україні та шляхи їх вирішення

Проблема	Шляхи вирішення
1. Кластерна політика недостатньо закріплена в законодавстві України: аналіз виявив, що формування кластерів в Україні передбачається в програмних документах щодо соціально-економічного розвитку. Практика показує, що технологія підготовки програм, ключовим	Законодавче закріплення поняття «кластер», механізмів кластерної політики, розробка і затвердження на державному рівні Концепції кластерної політики України

Продовження таблиці 8.3

<p>елементом яких є відповідність типовим макетам та вимогам, обумовлює появу достатньо формальних документів.</p> <p>В деяких наукових та бізнесових колах поняття «кластер» не визнається, або неоднозначно трактується, так як дане поняття не закріплено законодавчо</p>	
<p>2. Нерозвиненість інститутів кластеризації: агенції регіонального розвитку, бюро сприяння інвестиціям поки що не стали каталізаторами кластерного розвитку в регіонах України</p>	<p>Залучення до процесу розробки кластерної політики не тільки державних та місцевих органів влади, наукових та освітніх установ, представників бізнесових кіл, а й громадських організацій, зокрема агенцій регіонального розвитку, бюро сприяння інвестиціям</p>
<p>3. Відсутність консолідуючого органу в сфері кластерної політики: на сьогодні в Україні кластерними дослідженнями займаються такі установи: Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міжнародна фундація сприяння ринку, Державне агентство України з інвестицій та інновацій, Інститут конкурентоспроможності, обласні державні адміністрації, торгово-промислові палати, асоціації промисловців та підприємців, науково-дослідні та освітні установи. Кожна з цих установ має своє, іноді навіть суперечливе між собою, бачення кластерної політики в Україні</p>	<p>Закріплення за агенціями регіонального розвитку функції консолідації та координації взаємодії учасників регіональних кластерних ініціатив</p> <p>Реалізація спеціалізованих освітніх програм з питань розробки та реалізації кластерної політики на державному та регіональному рівнях</p>
<p>4. Незадовільне інформаційне забезпечення кластерної діяльності в Україні</p>	<p>Створення єдиного всеукраїнського інформаційного центру</p>

Продовження таблиці 8.3

	кластерних ініціатив. Інформація даного центру може розміщатися на спеціально створеному веб-сайті
5. Проблема захисту конкуренції при реалізації кластерної політики: ідеологія кластеру передбачає використання учасниками кластеру обладнання, яке виготовляється підприємствами відповідного кластеру. Проте такі дії можуть кваліфікуватись як дискримінаційні умови доступу на ринок (абзац третій частини другої статті 15 Закону України «Про захист економічної конкуренції»: пряме або опосередковане примушення суб'єктів господарювання до пріоритетного укладення договорів, першочергової поставки товарів певному колу споживачів чи першочергового їх придбання у певних продавців)	Закріплення балансу відповідних інтересів законодавчо
6. Непідкріпленість декларативних норм щодо формування кластерів в Україні конкретним механізмом їх реалізації	Розробка системи пільг та преференцій для підприємств-учасників кластеру Розробка кодексу поведінки учасників кластеру: будь-яка опортуністська політика серед учасників кластеру може стати суттєвим дестабілізуючим фактором, тому має бути розроблений механізм протистояння їй
7. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури, необхідної для розвитку кластерів	Сприяння розвитку промислових та наукових парків на ринкових засадах

В якості концептуальної підтримки розвитку кластерної політики в Україні на державному рівні повинна бути розроблена та затверджена Концепція розвитку кластерної політики, в якій повинні знайти відображення мотиви, цілі, задачі та напрямки політики розвитку кластерів, а також розглянуті вище проблемні питання та шляхи їх вирішення. В Україні за більш ніж 10-річний період функціонування кластерів такої концепції не прийнято, що в значній мірі перешкоджає подальшому розвитку впровадження кластерів в Україні, а також реалізації визначених державними стратегіями цілей (див. Додаток А). Більшість розвинутих країн світу активно реалізують кластерну політику відповідно до розроблених та затверджених національних концепцій. Переваги кластерного розвитку економіки все активніше усвідомлюють і країни постсоціалістичного простору.

На основі Концепції кластерної політики в Україні мають розроблятися регіональні програми формування кластерів, метою яких має стати забезпечення системного підходу до впровадження кластерної моделі в регіонах, а також вони мають врахувати особливості кожного із регіонів України. Значення регіональної влади в кластерній політиці останнім часом підвищується, що є об'єктивним відображенням загальносвітової тенденції: багато джерел глобальної конкурентоспроможності (наприклад, бренд, імідж, дизайн продукції) набувають локальний характер, народжуються із властивостей регіонального середовища, традицій, культурних особливостей місцевості. Саме регіональна влада може сконцентрувати для посилення конкурентоспроможності кластеру значно ширшу гаму місцевих активів як осяжних, так і неосяжних, ніж це під силу будь-якій бізнес-спільноті.

Отже, поява все більшої кількості нових кластерів у всіх регіонах України не дає змоги заперечувати об'єктивний процес кластеризації вітчизняної економіки. Проте цей процес відбувається у досить неоднозначному правовому полі: з одного боку на державному та регіональних рівнях приймаються стратегії соціально-економічного та інноваційного розвитку України в цілому та її регіонів зокрема, в яких ставиться за мету формування кластерів, а з іншого – в Україні відсутня загальноприйнята концепція кластерної політики і не визначено законодавчо термін «кластер». Це, безумовно, гальмує процес кластеризації вітчизняної економіки і перешкоджає скористатися у повній мірі перевагами існуючих кластерів.

Запитання для перевірки знань:

1. Розкрийте сутність поняття «кластер» в економіці, назвіть характерні його ознаки.
2. Охарактеризуйте еволюцію основних концепцій кластерного підходу до розвитку регіону.
3. В чому полягають основні переваги кластерного розвитку для підприємств-учасників та регіону?
4. Розкрийте механізм впливу кластера на конкурентоспроможність регіона.
5. В чому полягають особливості процесів кластеризації в регіонах України?
6. Розкрийте сутність кластерної політики, які її типи вирізняють?
7. Охарактеризуйте процес формування кластерної політики в регіонах України.

Тема 9. Транскордонне та міжнародне міжрегіональне співробітництво регіонів

- 9.1. *Транскордонне співробітництво: основні положення.*
- 9.2. *Єврорегіон як основна форма транскордонного співробітництва.*
- 9.3. *Перспективні форми транскордонного співробітництва.*

9.1. Транскордонне співробітництво: основні положення

Однією із найважливіших тенденцій розвитку національних економік у другій половині ХХ ст. стало посилення їхньої взаємозалежності і визрівання на цій основі регіональної економічної інтеграції. Взаємопереплетіння економік і формування спільного економічного простору для переміщення між державами ресурсів, товарів та капіталів сприяють досягненню макроекономічної стабільності та економічному зростанню країн.

Міжнародне співробітництво регіонів здійснюється як міжтериторіальне, міжрегіональне та транскордонне. Порівняльна характеристика цих трьох понять представлена в таблиці 9.1.

Міжнародне міжрегіональне співробітництво приймає різноманітні правові форми, має різноманітні організаційні структури та географічні обриси. Скажімо, можна розрізнити двосторонні та багатосторонні міжрегіональні взаємодії, співробітництво між

Таблиця 9.1

Порівняння характеристик міжтериторіального, міжрегіонального, транскордонного співробітництва

Поняття	Визначення	Джерело	Коментар
Міжтериторіальне співробітництво	будь-яка взаємоузгоджена діяльність, спрямована на започаткування відносин між територіальними общинами та властями двох або більше договірних сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми органами влади, включаючи укладання між територіальними общинами та органами влади інших держав угод про співробітництво	Протокол №2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується міжтериторіального співробітництва. 5.05.1998. Страсбург	Є найбільш широким поняттям, яке визначає право територіального органу влади будь-якого рівня співпрацювати з відповідними територіальними органами влади інших держав
Міжрегіональне співробітництво	будь-які зв'язки, встановлені між регіонами, що належать до різних держав	Статут Асамблеї європейських регіонів	Передбачає міжнародне співробітництво окремих регіонів різних держав, не обов'язково сусідніх

Продовження таблиці 9.1

Транскордонне співробітництво	будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або органами влади, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей	Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (21 травня 1980 р., м. Мадрид)	Чітко означає співпрацю суміжних територій сусідніх держав, тобто визначальним є наявність кордону між співпрацюючими територіями. Не можна говорити про транскордонне співробітництво не сусідніх держав
--------------------------------------	---	--	---

сусідніми регіонами або регіонами, розташованими далеко один від одного, але які мають схожі проблеми тощо.

Важливо те, що всі ці взаємодії різного генезису і характеру мають одну спільну мету: подолання державних кордонів - бар'єрів для співпраці у соціальній, економічній, технологічній, культурній сферах. Таким чином, мотивація міжрегіонального співробітництва відбувається насамперед з виявлення загальних проблем і / або інтересів, а сама співпраця дає можливість більш повно використовувати потенціал розвитку кожного з регіонів-учасників.

Міжрегіональне співробітництво віддалених регіонів має більш складну основу: завдання полягає не у вирішенні конкретних «побутових» проблем, але, швидше, в оформленні інтересів певної групи регіонів перед обличчям національних і європейських інститутів. Тут доречно згадати Робоче співтовариство європейських прикордонних регіонів (1971), Конференцію прибережних

периферійних регіонів (1973), Регіони традиційної індустрії (1984). В якості особливого випадку багатостороннього міжрегіонального співробітництва наведемо «Чотири мотора для Європи», які з 1988 р. об'єднують економічно активні й «просунуті» в області інноваційних технологій регіони Баден-Вюртемберг (Німеччина), Ломбардію (Італія), Каталонію (Іспанія) і Рону-Альпи (Франція). Завданням «Двигунів» стало досягнення синергетичного ефекту за допомогою інтенсивного обміну досвідом, реалізації спільних проектів у сфері нових технологій, а також дослідницьких проектів при оптимальному використанні наявних фінансових і трудових ресурсів.

Приклад

Міжрегіональне співробітництво Одеської області: область має укладені угоди про співпрацю з регіонами інших країн: Єврорегіон „Нижній Дунай”, Поморське воєводство (Республіка Польща) (2003), Клайпедський округ (Литовська Республіка), Варненська обласна адміністрація (Республіка Болгарія), провінція Фуцзянь (Китай), Губернаторство Стамбул (Туреччина), Асамблеєю народної влади провінції Матансас (Республіка Куба), повітова Радою Галац (Румунія), Уряд Москви, Республіка Карелія (Росія), Аджарська Автономна Республіка Грузії. Як наслідок такої співпраці створено ряд спільних підприємств і організацій, проводяться спільні виставки, ярмарки, культурно-освітні заходи, розбудовується прикордонна та транспортна інфраструктура, є спроби вирішення екологічних проблем, реалізуються спільні наукові дослідження та розробки, проводяться конференції, форуми тощо.

Метою транскордонного співробітництва є усунення негативних наслідків прикордонного розміщення територій, тобто їх віддаленості від головних економічних центрів країни і одночасно використання тих можливостей, які відкриваються у зв'язку із близькістю території сусідньої країни. Така співпраця є істотним чинником поліпшення міждержавного клімату, виникнення стосунків порозуміння. Вона є одним із важливих засобів ліквідації диспропорцій в економічному і соціальному розвитку по обидва боки кордону.

Якщо прослідкувати історію появи понятійного апарату, то першим було введено термін „транскордонне співробітництво” у 106 Мадридській Конвенції загальних принципів транскордонного співробітництва (Рамкова Конвенція, 1980) [32]. Порівняльну

характеристику різних підходів до визначення поняття „транскордонне співробітництво” наведено в таблиці 9.2.

Таблиця 9.2

Порівняння різних підходів до визначення поняття „транскордонне співробітництво”

Аспект	Визначення	Джерело
Правовий	будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами або органами влади, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей	Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (21 травня 1980 р., м. Мадрид)
	загальні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними общинами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними общинами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством	Закон України „Про транскордонне співробітництво” від 24 червня 2004 року № 1861-IV
Економічний	система економічних відносин, що формуються і розвиваються в процесі функціонування спільного виробництва, поділу та спеціалізації праці, відтворення продуктивних сил і визначаються дією економічних законів, нормативно-правовою базою та соціально-економічним середовищем прикордонних регіонів	Економічна енциклопедія : У трьох томах / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. Ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – с. 673-674

Продовження таблиці 9.2

Гео-графічний	дво-, три- чи багатостороннє співробітництво між місцевими та регіональними органами влади (напівгромадські і приватні суб'єкти також можуть бути включені у цей контекст), що здійснюється у географічно суміжних територіях. Це стосується і територій, відокремлених морем	Tschudi H.-M. Promoting transfrontier co-operation: an important factor of democratic stability in Europe. – Strasbourg. 4-6 June 2002.
----------------------	---	---

Основні чинники розвитку транскордонного співробітництва

можна розділити на дві групи:

а) об'єктивні:

- необхідність користуватись спільними природними ресурсами;
- наявність спільних проблем, для вирішення яких доцільно об'єднувати зусилля (передусім, екологічні проблеми);
- реалізація єдиної політики просторового облаштування Європейського континенту;

б) суб'єктивні:

- можливості прискореного соціально-економічного та екологічного розвитку прикордонних регіонів та підвищення якості життя мешканців;
- можливості отримання значної фінансової підтримки з боку структурних фондів Європейського Союзу та інших міжнародних структур;
- формування єдиного інтегрованого простору в межах транскордонного простору.

До основних специфічних **принципів** транскордонного співробітництва відносять:

- засади партнерства, рівноправності, рівнозначності сторін;
- принцип допомоги, який розуміється дуже широко як допомога міжнародних, державних та регіональних інституцій та організацій у досягненні цілей транскордонної співпраці, що реалізуються регіонами та місцевими спілками;
- принцип солідарності прикордонних територій;
- принцип існування концепції стратегії транскордонного розвитку. Виконання цього принципу є обов'язковим для розробки

спільних орієнтирів довгострокового розвитку території по обидві сторони кордону [92, с. 19-20].

Організаційні форми. Найпростішою формою транскордонного співробітництва є прямі контакти між територіальними громадами (міста, селища), які мають *неформальний характер* і спрямовані на спільні дії у разі виникнення надзвичайних ситуацій. Співпраця на неформальній основі можлива за відсутності взаємних фінансових зобов'язань.

Співпраця на *договірній основі* формується при необхідності довгострокових відносин між територіальними громадами або органами влади і виникненні взаємних зобов'язань з надання послуг, продукції, а також з появою фінансових зобов'язань. У цьому випадку можна виокремити дві форми співпраці:

а) співпраця безпосередньо за укладеними угодами передбачає періодичні зустрічі сторін, формування спільних комітетів та робочих груп з метою координації зусиль для вирішення спільних проблем;

б) формування органу транскордонного співробітництва (наприклад, єврорегіону). Орган виконує завдання, покладені на нього територіальними громадами або органами влади відповідно до цілей його діяльності та у спосіб, передбачений національним законодавством. Діяльність органу транскордонного співробітництва регулюється його статутом та законодавством держави, на території якої розташована його штаб-квартира. Орган транскордонного співробітництва фінансується з місцевих та регіональних бюджетів, він має річний кошторис, повинен складати балансовий звіт.

Приклад

Одеська область залучена до транскордонного співробітництва в рамках таких організацій, як Єврорегіон «Нижній Дунай», Асамблея єврорегіонів, Асоціація європейських прикордонних регіонів, Робоча співдружність Придунайських країн, Конференція приморських регіонів Європи, Асамблея європейських виноробних регіонів.

Участь прикордонних областей України у транскордонному співробітництві базується на досить розвиненому нормативно-правовому підґрунті. Україна у 1993 році приєдналась до Європейської рамкової конвенції (Постанова Верховної Ради України №3384-ХІІ від

14.07.93). Це є позитивним фактом, який підтверджує готовність України співпрацювати з усіма сусідніми країнами та їх регіонами на засадах норм європейського права та використовувати для свого соціально-економічного розвитку позитивний досвід ЄС. Загальні правові підстави для участі в транскордонному співробітництві місцевих територіальних громад або влад встановлюють "Європейська хартія місцевого самоврядування" (ратифікована Законом України від 15.07.1997 р.), Закони України «Про транскордонне співробітництво», «Про місцеве самоврядування» та «Місцеві державні адміністрації».

Частиною законодавчої бази України, що також регламентує транскордонні стосунки, є низка двосторонніх угод, зокрема: Угода про добросусідські відносини та співробітництво між Республікою Польща та Україною (1992 р.); Договір про основи добросусідства та співробітництва між Україною та Угорською Республікою (1991 р.), Договір про сусідство, дружні відносини та співробітництво між Україною та Словацькою Республікою (1993 р.), Договір про відносини добросусідства та співробітництва між Україною та Румунією (1997 р.), Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією (1997 р.), Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про співробітництво між прикордонними областями України та адміністративно-територіальними одиницями Республіки Молдова (1997 р.) та інші.

Окрім того, існує чимало двосторонніх угод, що регламентують співробітництво між Україною та сусідніми державами в питаннях режиму кордону, пересування людей, транспортних засобів і товарів через кордони, співробітництва між прикордонними службами.

Новим стимулом розвитку транскордонного співробітництва в Україні стали такі програмні документи: Програма розвитку єврорегіонів (2002 р.), «Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки» та «Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки», яка ставить за мету активізацію соціально-економічного, науково-технічного, екологічного, культурного розвитку суб'єктів транскордонного співробітництва.

9.2. Єврорегіон як основна форма транскордонного співробітництва.

Найбільш високий рівень інституціоналізації серед усіх форм транскордонного співробітництва мають єврорегіони. *Єврорегіон* – це

форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яка спрямована на координацію їх взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності, у відповідності до національних законодавств і норм міжнародного права, для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по обидва боки державного кордону.

Закон України «Про транскордонне співробітництво» дає таке визначення єврорегіону: єврорегіон – організаційна форма співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво.

Перші активні спроби транскордонної співпраці почали з'являтися в Західній Європі з середини 50-х років ХХ століття, коли було утворено єврорегіони ЄвроРегіо (на кордоні Нідерландів і Німеччини) та Регіо (на кордоні Швейцарії, Німеччини, Франції). Згодом ця форма була поширена в багатьох прикордонних регіонах європейських країн. Сьогодні в Європі існує понад 50 єврорегіонів. Україна почала брати участь в єврорегіональному русі з середини 1990-х років.

Головні риси, що характеризують єврорегіон:

- географічна – єврорегіон є територією, яка має конкретне географічне положення;
- політична – частини цієї території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав, які мають спільний кордон;
- адміністративна – єврорегіон утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон;
- функціональна – єврорегіон є формою транскордонного співробітництва.

Основні завдання єврорегіонів:

- обмін досвідом і інформацією;
- вирівнювання і постійне покращення життєвих умов;
- підтримка регіонального розвитку;
- обмін досвідом та інформацією у сфері ринку зайнятості;
- розвиток економіки, торгівлі та туризму;
- розвиток інфраструктури, особливо технічної;
- покращення прикордонного руху;
- охорона і покращення стану навколишнього середовища;
- співробітництво в запобіганні та подоланні стихійних лих і катастроф;

- співробітництво у сфері територіального планування;
- співробітництво в області гуманітарної і соціальної діяльності, у сфері освіти, спорту і охорони здоров'я;
- культурний обмін і турбота про культурне надбання [102].

Україна не може залишатись осторонь транскордонних процесів, що відбуваються в Європі. 19 регіонів України є прикордонними, їх площа становить близько 77%.

Сьогодні на території України діють дев'ять єврорегіонів: Карпатський єврорегіон, Буг, Нижній Дунай, Верхній Прут, Дніпро, Ярославна, Слобожанщина, Донбас, Чорне море (рис. 9.1).

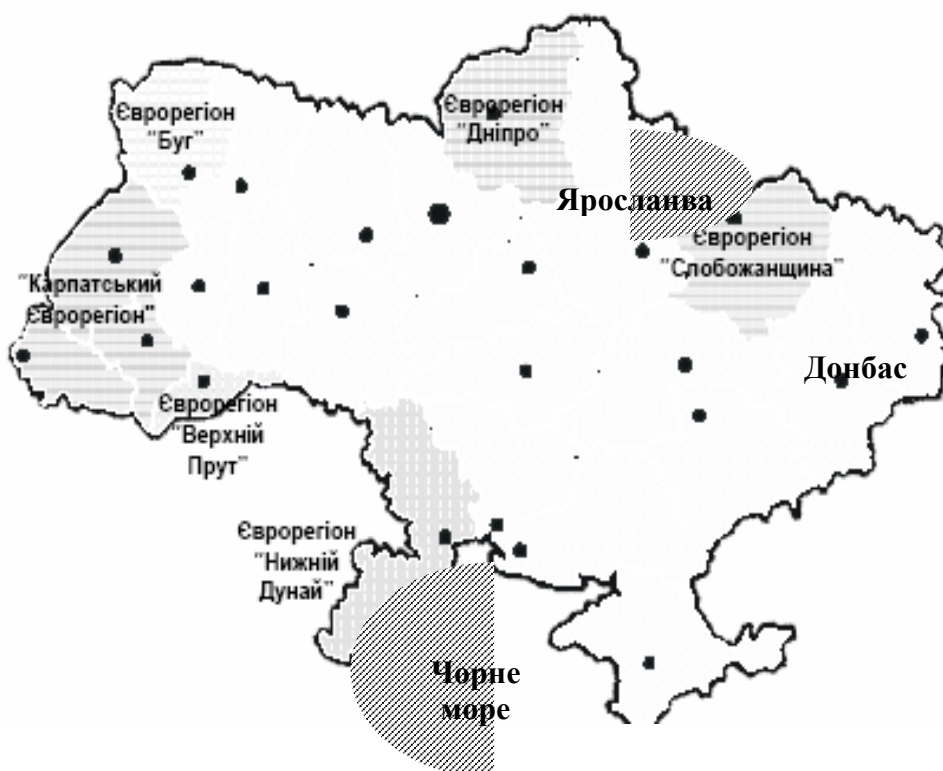


Рис. 9.1. Єврорегіони України

Перший єврорегіон в Україні було створено в 1993 р., ним став Карпатський єврорегіон. Основна інформація про єврорегіони України наведена в табл. 9.3.

В якості прикладів успішної реалізації спільних проектів в рамках єврорегіонів можна навести наступні:

- «Партнер єврорегіону» - за прикладом єврорегіону «Верхній Прут», статут якого надає можливість адміністративно-територіальним одиницям країни ЄС або іншої країни, що має угоду про партнерство або протоколи про співробітництво чи побратимство з подібними адміністративно-територіальними одиницями зі складу єврорегіону

Таблиця 9.3

Основна інформація про єврорегіони України

Назва єврорегіону	Країни-учасниці	Області від України	Рік створення	Територія, тис.км²	Чисельність населення, млн. осіб
Карпатський єврорегіон	Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія	Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька	1993	161,279	16
Буг	Україна, Польща, Білорусь	Волинська, Жовківський та Сокальський райони Львівської області	1995	80,916	5
Нижній Дунай	Україна, Молдова, Румунія	Одеська	1998	53,3	4
Верхній Прут	Україна, Молдова, Румунія	Чернівецька, Івано-Франківська	2000	28,92	2,9187
Дніпро	Україна, Росія, Білорусь	Чернігівська	2003	107,2	4,3
Ярославна	Україна, Росія	Сумська	2003	53,6	2,6359
Слобожанщина	Україна, Росія	Харківська	2003	58,5	4,4074
Донбас	Україна, Росія	Луганська	2010	154	11,5
Чорне море	Україна, Албанія, Вірменія, Азербайджан, Болгарія, Грузія, Греція, Молдова, Румунія, Росія, Сербія, Туреччина	АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська області та місто Севастополь	2008	н.д.	н.д.

«Верхній Прут», стати партнером єврорегіону. Так, асоційованим партнером єврорегіону «Верхній Прут» є федеральна земля Карінтія (Австрія);

- з розвитку банківського сектора за прикладом депозитно-кредитного банку єврорегіону «Буг»;

- зі створення та видання промислових довідників із транскордонного співробітництва за прикладом єврорегіону «Верхній Прут»,

- зі створення екоєврорегіону в рамках єврорегіону «Верхній Прут»,

- зі створення міжнародних фондів за прикладом Фонду розвитку Карпатського єврорегіону. Фонд підтримує створення партнерств між державними, приватними та неурядовими організаціями включно у питаннях транскордонного та міжетнічного співробітництва [110].

Однак в Україні існує ряд **чинників, що стримують розвиток єврорегіонів**. Не претендуючи на вичерпний перелік, виділимо наступні чинники:

1) Недостатня залученість представників ділових кіл у діяльність транскордонних утворень. У спільних органах єврорегіонів, до яких входять регіони України, українська сторона представлена здебільшого державними службовцями, що мало сприяє вирішенню проблем представників бізнесу та інших зацікавлених сторін, і перетворює діяльність єврорегіонів в Україні на формальну.

2) Відсутність стратегічного бачення та комплексного підходу до розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва, що призводить до зниження синергетичного ефекту, якого можна було б досягти за умов належної координації та міжсекторної співпраці. 3) Суперечливе законодавче поле реалізації транскордонного співробітництва, на противагу ЄС, де створено уніфіковане законодавче середовище для такого співробітництва. Серйозною перешкодою активізації транскордонного співробітництва між Україною та ЄС є неузгодженість у митному та податковому законодавствах.

4) Нерозвиненість інституційної бази транскордонного і міжрегіонального співробітництва. Агенції регіонального розвитку поки що не стали двигунами транскордонного співробітництва.

5) Слабка фінансова забезпеченість та низька інвестиційна привабливість спільних проєктів, а також відсутність чітко визначених механізмів використання фінансових ресурсів місцевих влад і територіальних громад.

6) Дисбаланс повноважень органів місцевого самоврядування та територіальних громад різних країн-учасниць єврорегіонів, централізація цих повноважень на державному рівні.

7) Як показав вітчизняний досвід, у рамках єврорегіонів реалізуються переважно політичні, культурні, освітні та інші напрямки співробітництва, натомість економічна діяльність у рамках єврорегіонів недостатньо розвинена. В першу чергу це обумовлено тим, що єврорегіон

створюється з ініціативи місцевих органів влади, тобто „згори”, та ними ж і керується.

8) Суттєва різниця у рівнях економічного розвитку держав-учасниць єврорегіонів.

9) Відсутність уніфікованої системи статистичних показників для моніторингу та спільного аналізу соціально-економічної діяльності регіонів.

9.3. Перспективні форми транскордонного співробітництва.

Транскордонне співробітництво можна здійснювати на трьох рівнях:

- макрорегіональний рівень – в рамках об'єднань держав великого регіону, де регіональна інтеграція визначається як процес зближення економік країн певного регіону світу;

- мезорегіональний – співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями держав в рамках єврорегіонів;

- мікрорегіональний – формування транскордонних кластерів як форми організації суб'єктів підприємницької діяльності для досягнення конкретної економічної цілі розвитку.

Транскордонні кластери – це групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в результаті дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків. Особливістю транскордонних кластерів є те, що їх учасники розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак, можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою, і функціонувати, насамперед, на транскордонних ринках [90].

Принциповою відмінністю транскордонного кластеру від єврорегіону є його зорієнтованість на досягнення, в першу чергу, економічних цілей. Економічна складова транскордонного співробітництва виступає фундаментальним компонентом такої взаємодії, без активного розвитку якої є неможливим формування органічного комплексу міждержавних відносин регіонального рівня. Кластер, як форма організації суб'єктів підприємницької діяльності, максимально враховує ринкові механізми та спроможний дати імпульс для реалізації економічного потенціалу транскордонного співробітництва.

Приклад

Успішність транскордонного співробітництва досягається за умови його здійснення одночасно на трьох рівнях, що описані вище. Проілюструємо дію трьохрівневої моделі транскордонного співробітництва на прикладі приморських регіонів України.

Приморські регіони України залучені до транскордонного співробітництва на *макрорегіональному рівні* в рамках міжнародних організацій, зокрема Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), до якої у 1992 р. увійшли 11 держав регіону: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна. Мета створення даної організації – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, зокрема у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в торгівлі, розвитку туризму, телекомунікації. Механізм інтеграції в межах ОЧЕС передбачає безподаткову торгівлю, вільний рух капіталів та послуг, створення вільних економічних зон, обмін економічною інформацією. Організація Чорноморського економічного співробітництва знаходиться поки що на початковій стадії інтеграційного процесу.

В 1992 році також було створено Міжнародний Чорноморський клуб (МЧК), який об'єднав міста-порти країн Чорноморського регіону.

Транскордонне співробітництво приморських регіонів України **на мезорегіональному рівні** відбувається в рамках єврорегіонів, один з яких - єврорегіон „Нижній Дунай”. В рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства, який почав діяти з 2007 року, і метою якого є активізація співробітництва у новому прикордонні Європейського Союзу, розроблено проект створення в басейні Чорного

моря євро регіону „Чорне море”, до якого увійдуть прикордонні регіони всіх країн великого Чорноморського регіону (рис. 9.2).



Рис. 9.2. Учасники євро регіону «Чорне море»

Комісія Європейських спільнот в квітні 2007 року розробила нову ініціативу регіонального співробітництва „Black Sea Synergy”, яка ставить за мету посилення співпраці між країнами Чорноморського регіону та ЄС. Даний проект має доповнювати вже діючі ініціативи між ЄС та Україною, зокрема Європейську політику сусідства, а також співробітництво в рамках євро регіонів «Нижній Дунай» та «Чорне море». Центральне місце в даній програмі займає гармонізація морської політики держав Чорноморського регіону. Програмою передбачено створення мережі кластерів взаємопов’язаних галузей морегосподарського комплексу, які мають забезпечити взаємодію між сектором послуг, промисловістю та науковими інститутами. Також передбачається співробітництво в сфері морської безпеки, охорони навколишнього середовища, рибальства, торгівлі, науки та освіти, новітніх технологій, розвитку електронної комерції тощо. В якості джерел фінансування дана програма передбачає: Європейський

регіональний фонд розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Європейський інвестиційний банк, Чорноморський банк торгівлі та розвитку [132].

Для українських учасників існує ризик того, що вони залишаться осторонь процесів через свою інертність, оскільки на рівні потенційних регіонів-членів немає стратегічного бачення цілей такого членства і механізмів їх досягнення.

Ще однією проблемою діяльності інтеграційних угруповувань в регіоні є розосередженість цілей міжнародних регіональних організацій в Чорноморському регіоні, які, в більшості випадків, в своїй діяльності намагаються охопити якомога більше аспектів суспільного життя, багато в чому дублюючи одна одну (табл. 9.4).

З метою активізації транскордонного співробітництва приморських регіонів України **на мікрорегіональному рівні** перспективним є формування в рамках єврорегіону «Чорне море» мережі транскордонних кластерів. Формування транскордонних кластерів в морегосподарському комплексі, - пріоритетному в Чорноморському регіоні, забезпечить ряд організаційно-економічних переваг (рис. 9.3).

Зокрема, однією з таких переваг є полегшення інтеграції чорноморських портів України до сучасних міжнародних логістичних мереж, актуальність яких постійно зростає в умовах все більшого застосування підприємствами концепції „just in time” („точно в строк”), яка передбачає синхронізацію потреби у виробничих матеріалах та компонентах із їх постачанням.


Такий підхід веде до формування портових логістичних мереж, які охоплюють різноманітні транспортні вузли (наприклад, спеціалізовані порти, термінали, складські та виробничі потужності, промислові об'єкти), діяльність яких знаходиться в залежності від вантажної роботи великих портів. Глобалізація світової економіки відкрила нові горизонти і з часом розширила функціональний спектр морських портів, які розвивались в рамках логістичної системи, просуваючись по лінії „портове місто - портова зона – портовий регіон – портова мережа”. Надаючи якісний сервіс для мультимодальних перевезень, портовий комплекс України, як модуль такої мережі, отримає вигоду від залучення нових вантажопотоків. Функціонування логістичної мережі в рамках кластеру забезпечить оптимальну організацію підприємств транспортного та виробничого комплексу на територіальній основі.

Таблиця 9.4

Сфери, які охоплює діяльність міжнародних організацій макро- та мезорівнів в Чорноморському регіоні

Міжнародні організації Сфери діяльності	Організація Чорноморського економічного співробітництва (1992)	Міжнародний Чорноморський клуб (1992)	Конференція приморських регіонів Європи (1973)	Єврорегіон «Чорне море» (2006)	Black Sea Synergy (2007)
охорона навколишнього середовища					
торгівля та економічний розвиток					
туризм					
транспорт і зв'язок					
наука і технології					
культура					
енергетика					
співробітництво між митними органами					
боротьба з організованою злочинністю					
сільське господарство і агропромисловість, в т.ч. рибальство					
охорона здоров'я і фармацевтика					
банківська справа і фінанси					

 - так

 - ні

Потенціал українських портів при інтеграції до регіональної логістичної мережі полягає перш за все у переході від пункту з перевалки вантажу до спеціалізованої діяльності на рівні логістичного вузла, приймаючи до уваги можливості формування регіональної портової мережі. Першим кроком створення мережі повинно стати



Рис. 9.3. Трьохрівнева модель транскордонного співробітництва приморських регіонів України

усунення інфраструктурних та організаційних бар'єрів в портах Чорного моря. Для визначення оптимальних функцій вузла в системі чорноморської логістичної портової мережі, в кожному порту необхідне введення цільової спеціалізації, яка б відповідала загальній стратегії розвитку портового комплексу. Портам слід визначити ключові напрямки діяльності, при здійсненні яких вони можуть отримати значні порівняльні переваги. Співробітництво з іншими вузловими терміналами необхідно здійснювати з метою розміщення другорядних напрямків діяльності порту. Ці заходи обумовлюють необхідність вирішення ряду питань, пов'язаних зі станом технічних системних елементів (портів, контрактів із суднохідними компаніями, терміналів, доступу до терміналів), технологічних елементів (ефективності обробки вантажів та рівня обслуговування), організаційних елементів (співробітництво в обслуговуванні перевезень) та нормативно-правової бази (загальне правове середовище, регулюючі документи тощо) [9].

Комплекс українських портів як логістичних центрів стане для регіональної логістичної мережі модулем, що забезпечуватиме ефективний вихід на континентальні транспортні маршрути, оптимізацію транспортних витрат, мінімізацію строків транспортування та буде сприяти посиленню конкурентоспроможності України на ринку міжнародних морських перевезень, підвищенню рівня інтегральної конкурентоспроможності приморських регіонів та подальшому економічному росту в регіоні Чорного моря. Крім того, участь вітчизняних підприємств у транскордонних кластерах розширить їх можливості щодо виходу на європейський ринок, забезпечить доступ до спільних інформаційних баз даних, науково-дослідних розробок та технологій.

Незважаючи на перспективність впровадження кластерних моделей розвитку транскордонного співробітництва в Чорноморському регіоні, їх впровадження гальмується відсутністю комплексного підходу до вирішення проблем організації взаємодії, побудованого на балансі національних, регіональних і підприємницьких інтересів, і попри ключову роль ініціативи з боку суб'єктів господарювання, формування транскордонних кластерів в Причорномор'ї потребує державної підтримки.

Ще однією з перспективних форм транскордонного співробітництва, яка останнім часом набула особливого поширення в європейських країнах, є **транскордонне партнерство** – це організаційна форма транскордонного співробітництва, що

здійснюється на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних боків кордону, що діють відповідно до умов формалізованого договору (статут, рамкова угода тощо), з метою виконання спільних проектів, програм та вирішення соціальних, добродійних, культурних, освітніх, наукових та управлінських завдань.

Різновидами транскордонного партнерства виступають європейські угруповання територіального співробітництва та об'єднання єврорегіонального співробітництва.

Європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС) – це угруповання, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному, транснаціональному та/чи міжрегіональному співробітництву між членами Європейського Союзу в цілях зміцнення економічного та соціального єднання. Членами такого угруповання можуть бути держави-члени ЄС, органи регіональної та місцевої влади, громадські установи та організації, інші юридичні особи, а також об'єднання, які складаються з перерахованих вище членів. Фінансуються ЄУТС переважно членськими внесками учасників угруповання та ресурсами фондів ЄС.

Участь в ЄУТС дає можливість реалізовувати унікальні проекти як, наприклад, побудова транскордонної лікарні на французько-іспанському кордоні. Її будівництво розпочалося у 2009 р.; місцезнаходження – територія Іспанії за 2 км від кордону з Францією.

ЄУТС відрізняються від інших форм транскордонного співробітництва такими ознаками:

- 1) ЄУТС володіє правосуб'єктністю, є юридичною особою;
- 2) учасниками такого угруповання можуть бути не тільки держави, органи регіональної чи місцевої влади, а й громадські організації чи інші зацікавлені юридичні особи;
- 3) члени ЄУТС реалізують співробітництво на транскордонному, транснаціональному та міжрегіональному рівнях.

Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЄС) є органом транскордонного чи міжтериторіального співробітництва між територіальними громадами або владами двох або більше держав, державними чи приватними юридичними особами, прибутковими суб'єктами, заснованими у державах-членах, що діють у спільних суспільних інтересах, та асоціаціями органів влади, що належать до однієї чи більше вищезазначених категорій. ОЄС ставить за мету просування, підтримку та розвиток в інтересах населення,

співробітництва між його членами у сферах спільної компетенції та в межах повноважень, визначених внутрішнім законодавством зацікавлених держав, та є юридичною особою.

Такі форми співробітництва відкривають нові можливості транскордонної співпраці і для України у зв'язку з прийняттям Протоколу №3 до Мадридської конвенції, який передбачає участь в об'єднаннях, схожих до ЄУТС, країн, які не є членами ЄС, але є учасниками Ради Європи, і які ратифікували згадану Рамкову конвенцію та додаткові протоколи до неї [92, с. 91-112].

Приклад

В якості прикладу транскордонного партнерства наведемо транскордонну мережу 22 партнерств під егідою Європейської служби зайнятості (European Employment Services - EURES). Їх метою є задоволення потреби в інформації і забезпечення трудової мобільності у транскордонних регіонах. Окреме транскордонне партнерство EURES може об'єднувати у своєму складі: міністерства, які займаються питаннями праці та соціальної політики на регіональному та національному рівнях, регіональні управління праці, регіональні асоціації профспілок, регіональні об'єднання працедавців, регіональні торгово-промислові палати, університети, науково-дослідні інститути, регіональні та місцеві органи влади, єврорегіони з кожної прикордонної території. Дана мережа є ключовим елементом розвитку європейського ринку праці [177].

Створення транскордонного партнерства забезпечує *переваги* для регіонів-учасників, серед яких можна виокремити наступні:

- 1) можливість активного залучення громадських, приватних організацій та третього сектору з обох боків кордону, використання їх знань та інтересів щодо питань транскордонної діяльності;
- 2) мобілізація внутрішнього потенціалу регіону;
- 3) прискорення процесів вирівнювання якості життя населення;
- 4) об'єднання сторін незалежно від їх індивідуальних обов'язків навколо спільної, важливої для економічного розвитку регіонів, мети;
- 5) можливість обміну ідеями та ресурсами (трудовими, фінансовими тощо) для досягнення спільних цілей;
- б) отримання доступу до навичок та досвіду партнера;

7) розширення світогляду партнерів за рахунок спільної діяльності.

Можна помітити, що переваги транскордонного партнерства майже ідентичні до переваг міжмуніципального партнерства (див. параграф 5.3), але між адміністративно-територіальними рівнями різних країн.

Запитання для перевірки знань:

1. Розкрийте зміст понять міжтериторіальне, міжрегіональне та транскордонне співробітництво та знайдіть відмінності між ними.

2. В чому полягає мотивація міжрегіонального співробітництва?

3. Які цілі лежать в основі транскордонного співробітництва?

4. Які виокремлюють чинники, принципи та форми транскордонного співробітництва?

5. На якому нормативно-правовому підґрунті базується транскордонне співробітництво регіонів України?

6. Дайте визначення поняттю «єврорегіон». Які головні риси та завдання єврорегіонів?

7. Які єврорегіони створено в Україні, та які основні чинники, що стримують їх розвиток?

8. Які розрізняють рівні транскордонного співробітництва? Як здійснюється транскордонне співробітництво приморськими регіонами України за цими рівнями?

9. В чому полягає особливість транскордонних кластерів?

10. Що собою представляють транскордонні партнерства та які переваги вони забезпечують регіонам-учасникам?

Тема 10. Бізнес-інфраструктурне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону

10.1. Суб'єкти бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону, їх основні функції.

10.2. Інтеграція регіонів в глобальний електронний інформаційний простір.

10.3. Роль агентств регіонального розвитку у вдосконаленні зовнішньоекономічної діяльності регіону.

10.1. Суб'єкти бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону, їх основні функції.

Інфраструктура (від лат. *infra* — «нижче», «під» та лат. *structura* — «будівля», «розташування») — це обов'язковий компонент будь-якої цілісної економічної системи, який представляє собою сукупність інститутів, що обслуговують ринок і виконують визначені функції по забезпеченню нормального режиму його функціонування. Інфраструктура покликана забезпечити цивілізований характер діяльності ринкових суб'єктів.

Бізнес-інфраструктура є важливою складовою бізнес-середовища, що сприяє основним виробничо-господарським та соціально-економічним процесам в регіоні. За відсутності розвиненої інфраструктури регіону підвищення продуктивності бізнес-діяльності неможливе.

Основними *елементами* бізнес-інфраструктури сучасного ринку є: торгово-промислові палати, митниці, агентства регіонального розвитку, технопарки та технополіси (інноваційна інфраструктура), консалтингові компанії, науково-дослідні установи, освітні заклади, інформаційна мережа, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки, транскордонні утворення, професійні, громадські, міжнародні організації та інші.

Бізнес-інфраструктурне забезпечення виконує ряд важливих функцій у сприянні зовнішньоекономічній діяльності регіону: брокерську, інформаційну, консультативну, девелоперську (від англ. *develop* – розвивати, розробляти, створювати, вдосконалювати), інноваційну, промоутерську (від англ. *promote* – сприяти, просувати, допомагати) (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Основні функції, які виконують суб'єкти бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону

Функція	Зміст функції	Суб'єкти бізнес-інфраструктури ЗЕД регіону
<i>брокерська</i>	допомога у пошуку клієнтів, агентів, дистриб'юторів	консалтингові компанії, торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, інформаційні мережі, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки

Продовження таблиці 10.1

<i>інформаційна</i>	надання суб'єктам ЗЕД необхідної інформації про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції на світових ринках тощо	торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, інформаційні мережі, науково-дослідні установи
<i>консультативна</i>	надання консультацій фахівців у сфері ЗЕД, організація семінарів, конференцій, навчальних програм	консалтингові компанії, торгово-промислові палати, агентства регіонального розвитку, науково-дослідні установи, освітні заклади
<i>девелоперська</i>	забезпечення комфортних умов здійснення міжнародного бізнесу в регіоні	митниця, логістичні компанії, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, компанії з надання послуг у сфері іноземних мов та консультації із міжкультурних відмінностей, а також у сфері міжнародного права
<i>інноваційна</i>	розробка та апробація новітніх технологій в галузях економіки, зокрема, в експортних	індустріальні (промислові) парки, технопарки, технополіси
<i>промоутерська</i>	заходи та програми спрямовані на просування вітчизняних товарів на міжнародні ринки, а також заохочення міжнародного бізнесу та іноземних інвестицій до діяльності в регіоні	бюро сприяння інвестиціям, агентства регіонального розвитку, торгово-промислові палати

Зупинимось детальніше на деяких суб'єктах бізнес-інфраструктури ЗЕД регіону.

Економічний розвиток суспільства сприяв розвитку торгово-промислових палат як важливих центрів ділової активності у більшості країн світу. Вони стали ефективним засобом взаємовигідної співпраці в загальній системі світової економіки.

Торгово-промислова палата України – недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка об'єднує юридичних осіб та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Торгово-промислові палати, як правило, об'єднують представників бізнесу з усіх галузей економіки.

Торгово-промислові палати (ТПП) надають послуги в сфері організації міжнародного економічного співробітництва, сприяння інвестиціям, надають митно-брокерські, довідково-інформаційні, юридичні послуги на регіональному і місцевому рівнях. Уряди багатьох країн використовують пропозиції ТПП для удосконалення законодавства в економічній сфері.

ТПП надають послуги, пов'язані з виконанням палатами міжнародних угод:

- пропаганда міжнародних торгових правил і термінів (Інкотермс);
- організація незалежного міжнародного комерційного арбітражу суду;
- посвідчення сертифікатів походження товарів і непередбачених обставин (форс-мажорних);
- оформлення тимчасової безмитної декларації на ввезення та вивезення зразків товарів і обладнання;
- посвідчення документів на право ведення зовнішньоекономічної діяльності;
- сприяння в оформленні документів з впровадження системи автоматичної ідентифікації та штрих-кодування товарів у Міжнародній асоціації товарної нумерації, а також в розробці і реєстрації товарних знаків, знаків обслуговування;
- допомога в наданні правової охорони об'єктам промислової та інтелектуальної власності;
- проведення національних і міжнародних виставок.

ТПП України має свої регіональні відділення в усіх регіонах України, а у великих містах і промислових центрах діють представництва регіональних ТПП.

Майбутньою перспективою в розвитку ТПП є інтеграція різноманітних асоціацій бізнесу до ТПП, яка створює таким чином

єдину потужну організацію, що представляла б інтереси бізнесу в органах влади.

В регіоні можуть також створюватись **спеціальні установи сприяння експорту та залучення інвестицій**. Іноземні інвестори часто потребують підтримки з боку спеціалізованих установ на території тієї країни, регіону, куди вони спрямовують свій капітал. Інтерес для іноземних бізнесменів представляє зазвичай наступна інформація: внутрішня і міжнародна конкуренція в регіоні; перспективи розвитку основних ринків регіону; канали дистрибуції, конкуренція; рівень технологічного розвитку основних суб'єктів економіки; правові аспекти розвитку підприємництва. Вони прагнуть дізнатися, як розвиваються ПП в галузях і суміжних секторах. Інформація повинна включати результати аналізу розвитку виробництва, споживання, зайнятості, а також ключових суб'єктів галузевих ринків. Інвестор також потребує підтримки з приводу візитів в країну, відвідування об'єктів/місць для інвестування; переговорів; реєстрації; отримання ліцензій, дозволів, узгоджень; наймання працівників і т.д. [62].

Отже, наявність інфраструктури підтримки прямого іноземного інвестування в регіоні є об'єктивно необхідною і серед основних її задач є наступні: 1) здійснювати допомогу у пошуку об'єктів інвестування, партнерів; 2) надавати необхідну інформацію інвесторам про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції розвитку ринків; 3) надавати консультації в сфері інвестування; 4) забезпечувати комфортні умови здійснення бізнесу в регіоні. До складу цієї інфраструктури входять: агентства інвестиційного розвитку; регіональні інвестиційні фонди; регіональні венчурні фонди; інформаційні системи; система супроводу інвестиційних проектів; науково-дослідні установи; спеціалізовані (інвестиційні) банки; страхові компанії; консалтингові компанії; міжнародні виставки; міжнародні інвестиційні форуми.

Агентство інвестиційного розвитку – це інформаційна експертно-аналітична структура, здатна функціонувати відносно автономно, на базі часткового бюджетного самофінансування і самостійних ініціатив по знаходженню донорів і реципієнтів для прямих іноземних інвестицій. При правильній організації і стратегічній орієнтації такі структури можуть значно просунути пріоритетні для регіонів України інвестиційні проекти.

Не всі зусилля таких агентств підвищують довіру до регіонального ринку з боку іноземних інвесторів. Досвід успішно працюючих агентств США, Ірландії, Сінгапуру переконує, що ефективність роботи агентства зростає при забезпеченні його відносною незалежністю від політичного

та адміністративного втручання. Тоді зростає відповідальність менеджменту перед клієнтами і з'являється можливість реінвестувати доходи для розширення діяльності.

До функцій агентств інвестиційного розвитку відносять:

– захист інтересів інвесторів на політичному рівні, а саме покращення загального інвестиційного клімату через систематичні дослідження потреб і проблем інвесторів;

– прямий маркетинг вибраних інвесторів у сектори із високим потенціалом;

– послуги післяінвестиційної підтримки – полегшення поточних операцій та розширення інвестицій.

Інвестиційний фонд - це юридична особа, заснована у формі закритого акціонерного товариства, що здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування. Такий фонд може мати за мету набагато ширше коло об'єктів для інвестування, ніж можуть собі дозволити окремі інвестори. Регіональні фонди спрямовані на залучення інвестицій у регіональний бізнес. Прикладами в Україні є Чорноморський регіональний інвестиційний фонд (м. Одеса), Регіональний інвестиційний фонд «Партнер» (м. Первомайськ).

Венчурний інвестиційний фонд — це корпоративний або пайовий недиверсифікований інвестиційний фонд, активи якого більше, ніж на 50 % складаються з корпоративних прав і цінних паперів, які не котируються на фондових біржах, він здійснює виключно приватне розміщення емітованих ним цінних паперів і провадить досить ризиковану інвестиційну стратегію, зокрема, вкладає інвестиції в інноваційні проекти. В Україні такі фонди не набули поки що особливого поширення. В якості прикладу можна назвати венчурний пайовий інвестиційний фонд «Українська Нерухомість», зберігачем цінних паперів якого є ВАТ «Райффайзен Банк Аваль». Він був створений для реалізації проектів групи підприємств «Комфорт» у сфері виробництва будівельних матеріалів та девелопменту¹.

Науково-дослідні установи являють собою організації, що спеціалізуються на проведенні наукових і навчально-методичних досліджень, сприяють підвищенню компетенції персоналу, створення високотехнологічних галузей, допомагають у розвитку наукової бази

¹ Девелопмент (також девелопмент нерухомості; від англ. real estate development - вдосконалення, розвиток нерухомості) - це підприємницька діяльність, пов'язана зі створенням об'єкта нерухомості, реконструкцією або зміною існуючої будівлі чи земельної ділянки, яка веде до збільшення їх вартості.

регіональних підприємств і організацій, приймають участь у розробці інвестиційних стратегій регіону.

Необхідним елементом бізнес-інфраструктурного забезпечення ЗЕД регіону є розвинута **банківська система**. Банки мають виконувати в певному розумінні «санітарну» місію: вони вилучають з обігу капітали, які вкладені в застарілі, неконкурентоспроможні підприємства, й адресують їх суспільно корисним і перспективним. Банківська система є своєрідним індикатором поточного стану економічного розвитку регіону: раціоналізм банків зумовлює відбір регіонів, що є конкурентоспроможними або мають такий потенціал, тому в регіонах з високим ступенем ділової активності та більш високим рівнем конкурентоспроможності спостерігається високий ступінь концентрації банків та їх капіталу. В умовах обмеженості фінансових ресурсів у країні фінансовий потенціал регіонів стає головним та найважливішим ресурсом їх розвитку, а банки, як фінансові посередники, забезпечують перерозподіл цих ресурсів у регіоні та опосередковують зв'язки між економічними агентами.

Крім того, для зовнішньоекономічної діяльності необхідним є функціонування спеціалізованих банків в сфері ЗЕД, наприклад експорто-імпортні, інвестиційні банки. **Інвестиційний банк** — це спеціалізована кредитна установа, що залучає довготерміновий позичковий капітал і надає його в розпорядження позичальникам (підприємцям і державі) через випуск облігацій та інших видів боргових зобов'язань. Основними функціями інвестиційного банку є з'ясування характеру і розміру фінансових потреб позичальників, узгодження умов позички, вибір виду цінних паперів, визначення термінів їх емісії та розміщення серед інвесторів. Інвестиційний банк є не просто посередником між інвестором і позичальником, а й гарантом емісії та організатором ринку. В Україні 25 березня 2011 р. відкрилось представництво одного з найбільших інвестиційних донорів – Європейського інвестиційного банку (ЄІБ). Це перше представництво ЄІБ у регіоні країн Східного партнерства. Банк підтримує реалізацію європейської політики сусідства шляхом фінансування інвестиційних проектів, які є вигідними як для зацікавлених країн, так і для ЄС.

Страхові компанії – це компанії, спрямовані на відшкодування збитків, що спіткали фізичну або юридичну особу (в даному випадку інвестора). Це відокремлені структури, що здійснюють укладання договорів страхування і їх обслуговування. Реалізація інвестиційного проекту супроводжується різними факторами, що можуть спричинити збитки. В першу чергу йдеться про ризик втрати інвестиційного

капіталу або ризик неотримання прибутку. Таким чином, іноземний інвестор зацікавлений у страхуванні.

Інвестиційний консалтинг включає вивчення сегмента ринку, бізнес-планування, розробку бізнес-планів та техніко-економічного обґрунтування проекту, пошук джерел фінансування, оцінку інвестиційної привабливості бізнесу. Основне завдання інвестиційного консалтингу на сьогоднішній день – це надання професійних рекомендацій керівникам підприємств та інвесторам при виборі найбільш оптимальної та перспективної схеми інвестування. Прикладом можна назвати діяльність Європейської консалтингової компанії, що є сервісним партнером Європейської економічної палати торгівлі, комерції та промисловості в Україні. Європейська консалтингова компанія пропонує взаємовигідне співробітництво щодо виявлення й розвитку інвестиційного потенціалу в Україні: консалтингові послуги місцевим та іноземним інвесторам, сприяння в пошуку інвесторів.

Міжнародні інвестиційні виставки надають допомогу у встановленні прямих контактів між бізнесменами, девелоперами з інвестиційними проектами, інвесторами, які прагнуть знайти найбільш привабливі та надійні проекти для інвестування, спеціалістами з розробки й впровадження цих проектів у життя, а також покупців власності у різних галузях.

Метою **інвестиційного форуму** є знайомство учасників ринку з можливостями та перспективами регіонів, ознайомлення з інвестиційними пропозиціями та налагодження прямих контактів.

Фондова біржа – ринок цінних паперів, таких як акції, облігації, та інших фінансових інструментів, наприклад опціонів, які надають право купити чи продати акції в майбутньому по визначеній ціні. Фондова біржа є важливим регулятором зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. Практика залучення грошових ресурсів урядами та корпораціями шляхом емісії цінних паперів відома ще з часів Середньовіччя.

Перший створений в Україні біржовий ринок цінних паперів – Українська фондова біржа, яка має 3 філії в регіонах України – Івано-Франківська, Кримська та Східно-Українська філії. Річний обсяг біржових торгів Української фондової біржи не перевищує 43 млн.євро, в той час як аналогічний показник Варшавської фондової біржи перевищує 48 млрд.євро.

Залучення емітентом необхідних інвестицій може здійснюватись на торгах фондової біржі шляхом:

- розміщення облігаційних запозичень;
- розміщення акцій (IPO – Initial Public Offering – перший публічний продаж акцій).

Залучення інвестицій через ринок цінних паперів є показником зрілості компанії, так як це передбачає наявність чіткої стратегії, зрозумілої для інвесторів програми розвитку, а також інформаційної прозорості компанії-емітента.

В Україні залучення національної фондової біржі до зовнішньоекономічної діяльності в регіонах є перспективою майбутнього.

10.2. Інтеграція регіонів в глобальний електронний інформаційний простір.

Інформаційний простір регіону в умовах розвитку інформаційного суспільства виконує роль каталізатору зовнішньоекономічних процесів. *Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)* дозволяють збирати, аналізувати, обробляти інформацію та передавати її з одного місця до іншого. *Електронний інформаційний простір* - інформаційний простір, що створюється при використанні електронних мереж, реалізованих сьогодні у вигляді інтернету.

Інтеграція регіону до електронного інформаційного простору з метою активізації економічної, зокрема зовнішньоекономічної, діяльності умовно відбувається за двома напрямками: електронна комерція та електронне врядування.

Електронна комерція (англ., e-commerce) — це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій. До електронної комерції відносять електронний обмін інформацією, електронний рух капіталу, електронну торгівлю, електронні гроші, електронний маркетинг, електронний банкінг, електронні страхові послуги, електронна освіта, електронні наукові дослідження тощо.

На регіональному рівні *інформаційні мережі* призначені для забезпечення інформаційної підтримки, електронного обміну даними й документами, а також для надання учасникам ринку й органам виконавчої влади маркетингової інформації (каталогів продукції, реєстрів, прайс-листів, даних моніторингу, маркетингових досліджень, інформації про тендери, інновації, інвестиції) і аналітичних матеріалів (статистичних даних, аналітичних оглядів, прогнозів, експертних

оцінок) для прийняття рішень на корпоративному, а також мікро- і макроекономічних рівнях.

Віртуальним регіональним інформаційним ресурсом у мережі Інтернет виступає **інформаційний портал** — сайт, що надає користувачеві інтернету різні інтерактивні сервіси, які працюють у рамках єдиного сайта. Одним з різновидів таких порталів є **інвестиційний портал**, який має на меті об'єднати та уніфікувати інформацію про всі наявні інвестиційні можливості України задля встановлення швидкого та ефективного контакту з інвестором за єдиним стандартним профілем. Прикладом може слугувати Український інвестиційний портал (www.investinukraine.com.ua), де лаконічно надається інформація щодо регіонів України та їх основні показники соціально-економічного розвитку. Даний портал дає можливість порівняти показники конкурентоспроможності регіонів та України в цілому.

Важливу роль в підвищенні освітнього рівня фахівців в регіоні відіграє доступ до **інформаційно-освітніх порталів**. Вони дозволяють пройти курс дистанційної освіти, надаючи при цьому можливість діалогу з викладачем та іншими слухачами. Головна перевага для громадян полягає в тому, що вони самі можуть обрати відповідний курс і пройти навчання за ним, не виходячи з дому. При цьому повністю зберігається якість освіти, притаманна традиційним її формам.

Електронні мережі полегшують переміщення капіталів між регіонами та країнами. Так, наприклад, електронна фондова біржа: біржа може мати конкретне місцезнаходження (Нью-Йоркська фондова біржа) чи існувати тільки в електронній формі (система «Автоматизовані котирування Національної асоціації дилерів по цінним паперам» (NASDAQ); Інвестиційна біржа «Трейдпоінт» (Tradepoint Investment Exchange) — електронна фондова біржа, що розпочала свою роботу в Лондоні в жовтні 1995 р., та пропонує зведення наказів на купівлю та продаж цінних паперів).

Електронна торгівля — торгівля, яка здійснюється за допомогою електронного документообігу та електронних платежів, та за якої покупець та продавець особисто можуть не зустрічатись. Корпоративний рівень електронної торгівлі (B2B - business-to-business) здійснюється як веб-сайти вертикальних торговельних майданчиків, що діють у межах певної галузі; горизонтальних торговельних майданчиків, що побудовані за принципом управління бізнес-процесами (управління закупівлею-продажем, доставкою); дошок оголошень; онлайн-ових аукціонів; різноманітних товарних бірж;

інформаційних бізнес-порталів для сумісної комерції компаній, що містять довідники; новинні стрічки; посилання на актуальні ресурси і послуги; дискусійні форуми; календар ділових подій (ярмарки, експозиції, акційні заходи тощо); інформацію про вакансії на підприємствах певної галузі (галузей) і резюме фахівців і багато іншого. Метою існування сайтів напрямку B2B є інформаційна підтримка на базі мережних технологій ланцюгів постачання продукції (виробник – дистриб'ютор – дилер – роздрібний торговець), а також надання компаніям можливості вибору постачальників на основі проведення онлайн-тендерів.

В якості прикладів веб-сайтів напряму B2B можна навести торговельний майданчик з деревообробки - <http://www.derevo.info>, торговельний майданчик з чорної металургії - <http://www.steelget.com>, портал In World Of Trade (IWOT) - <http://inworldoftrade.com>, де можна знайти всю необхідну інформацію для міжнародної торгівлі: обмін досвідом, міжнародні відео конференції, постачальників з різних країн та континентів, торгових лідерів тощо. Прикладом тендерного порталу може бути портал Tender Electronic Daily (TED). TED розповсюджує інформацію про оголошені та майбутні тендери і розміщені замовлення. Кожного робочого дня в TED розміщується приблизно 500 європейських державних тендерних повідомлень, а також розміщуються оголошення країн-учасниць СOT, зокрема Японії, США, Швейцарії, Норвегії. Також надається послуга Alert, за допомогою якої корпорації, галузеві консультанти та інші зацікавлені сторони можуть дізнатись про всі державні торги в сфері їх інтересів. Зацікавлена особа, яка прагне до конкурентоспроможності, може підвищити свої шанси, звернувшись до послуг брокера з метою виявлення найкращих варіантів. Електронна адреса TED – <http://www.tenders.com./interest.htm>.

Інфо-комунікаційні мережі зробили консультативно-інформаційні та освітні послуги, які надаються консалтинговими компаніями, науково-дослідними установами, освітніми закладами, глобально доступними. В сучасних умовах ведення міжнародного бізнесу такі послуги стали експортним товаром. Так, наприклад, ірландці консультують такі країни, як Коста-Ріка, Пакистан, Нігерія, Панама, з питань куди і кому їм доцільно здійснювати експорт. Так, вони порадили Панамі продавати продукти харчування та нескладну електроніку в Іспанію, Італію та Францію [70, с. 320].

У багатьох випадках електронна комерція дозволяє скоротити шлях перепродажу продукту від виробника до споживача. Це можливо завдяки використанню інтернет-технологій, що надають можливість

ефективної прямої взаємодії з кінцевим споживачем, тому компанії можуть виконувати роль, яку традиційно виконували проміжні постачальники. Це також дозволяє накопичувати інформацію про усі продажі та про усіх клієнтів, що у свою чергу дозволяє виконати досконалий бізнес-аналіз та маркетингові дослідження. Це є великою перевагою у конкурентній боротьбі.

Найбільшою перевагою електронної комерції є суттєве зменшення впливу територіальної віддаленості та розподіленості національними кордонами суб'єктів ЗЕД. Це суттєво знижує витрати на оформлення угоди та її подальше обслуговування. Тому бізнес-процеси, які можуть бути переведені на електронну основу мають потенціал зниження витрат на них, що у свою чергу призводить до зниження собівартості товару чи послуги. Найвідомішим прикладом здійснення електронної комерції є інтернет-магазин, який представляє собою веб-ресурс з каталогом продукції та можливістю замовлення і оплати товарів, які сподобались покупцю. Все більше компаній у світі впроваджують рішення електронної комерції у своєму бізнесі. Наприклад, всесвітньо відома компанія CISCO не має традиційної мережі дистриб'юторів. Замість того, вона приймає замовлення тільки в електронній формі зокрема зі свого веб-сайту. Інший приклад — це виробники ноутбуків. На своїх веб-сайтах вони розміщують інтерактивні сторінки, де користувач може сконфігурувати собі ноутбук за своїми потребами та оформити замовлення і оплату.

Протягом останніх 5 років український ринок електронної комерції показував щорічне зростання на рівні 50%-60% [68] незалежно від перманентних економічних коливань. При цьому ринок володіє серйозним потенціалом. Наприклад, в Німеччині ємкість ринку електронної комерції складає близько \$36 млрд. В Україні аналогічний показник складає не більше \$400-\$500 млн. [13]. Порівняно з іншими країнами український бізнес значно меншою мірою застосовує ІКТ у створенні нових бізнес- та організаційних моделей.

Основні фактори, які гальмують розвиток українського ринку електронної комерції:

- відсутність законодавчої бази, яка б регулювала процес купівлі/продажу онлайн, здійснення електронних платежів за отримані товари/послуги, та яка б встановлювала прозорі правила гри на ринку (як для продавців, так і для покупців);
- слабо розвинена національна система електронних платежів;
- низька ефективність більшості існуючих українських торговельних майданчиків;

- низький рівень забезпеченості доступом до інтернету, особливо серед мешканців віддалених від обласних центрів районів [23]. Покриття інтернетом в Україні в 2012 р. порівняно з 2011 р. зросло на 13%, до 13,9 млн користувачів, і становить 30 інтернет-користувачів на 100 жителів [54, с. 45].

Електронний уряд (е-уряд) – система електронного документообігу державного управління, що заснована на автоматизації усієї сукупності управлінських процесів у масштабах країни [54, с. 41]. Електронний уряд – це більше ніж просто технологічно модернізовані або підключені до інтернету державні служби. Сфера електронного врядування включає в себе нові методи керування, нові шляхи обговорення та прийняття рішень з питань стратегій та інвестування, нові способи здобуття освіти та ознайомлення з громадською думкою, а також нові схеми організації та надання інформації та послуг [63]. Його метою є істотне підвищення ефективності державного управління та зниження транзакційних витрат як для бізнесу, так і для окремих громадян. На думку представників Європейської комісії, впровадження «е-уряду» є ефективним щодо оподаткування, контролю за державними втратами і державного регулювання. У межах Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму цей інструмент здатний позитивно вплинути на більшість складових конкурентоспроможності (табл. 10.2), передусім, вибудовуючи стосунки «держава - бізнес» (G2B) [54, с. 41-42].

Виділяють такі **рівні реалізації моделі електронного уряду**:

1) «Уряд — громадянам» (Government to Citizens, G2C; організація зворотного зв'язку з громадянами). З введенням систем G2C громадяни зможуть набагато менше стояти в чергах за типовою інформацією, довідками і формами. Бюджет заощаджує при цьому значні ресурси на адміністрування типових процедур, а громадяни — час і свої гроші.

2) «Уряд — бізнесу» (Government to Business, G2B; відносини державних органів і бізнесу). Це автоматизація податкових виплат, проведення електронних тендерів на постачання продукції тощо. Уряд Швеції вже пересвідчився, що при переході на електронну систему закупівель економія коштів становить 50%. Система виявилася настільки ефективною, що державними установами Швеції проводиться близько 95% закупівель через електронні канали.

3) «Уряд — уряду» (Government 2 Government, G2G; автоматизація відносин і документообігу між відомствами). G2G — частина об'єднаної інформаційної системи, що забезпечує виконання таких задач: керування роботою державного апарату; координація діяльності

регіональних управлінь і територіальних підрозділів; ведення внутрішнього діловодства [4].

Таблиця 10.2

Ефект від впровадження «е-уряду» для складових конкурентоспроможності

Складові конкурентоспроможності	Очікувані ефекти
Інституції	Підвищення прозорості й ефективності держсектору, зниження тягаря адмінрегулювання
Інфраструктура	Підвищення ефективності управління транспортною системою, поліпшення інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій у країні/регіоні
Охорона здоров'я	Контроль за витратами державних коштів під час закупівлі медикаментів, доступ громадян до інформації з історії хвороб
Освіта	Підвищення прозорості під час складання іспитів і тестів, контроль якості освіти, збільшення доступності знань для студентів
Ефективність ринку товарів	Посилення конкуренції на ринку, прозорість тендерів, зниження податкового тиску, «е-митниця»
Ефективність ринку праці	Забезпечення прозорості відносин на ринку праці
Розвиненість фінансового ринку	Підвищення доступності джерел фінансування, підвищення ефективності регулювання фінансового ринку, різноманітність і доступність фінансових інструментів
Технологічна готовність	Підтримка використання ІКТ у бізнесі, сприяння поширенню нових технологій
Обсяг ринку	Стимулювання ринку ІТ-послуг
Рівень розвитку бізнесу	Поліпшення бізнес-клімату: спрощення умов ведення бізнесу, зниження податкового тягаря, поширення нових бізнес- і організаційних моделей
Інновації	Прозорість тендерної системи, збільшення витрат держави на наукові дослідження, контроль за дотриманням права на інтелектуальну власність

Джерело: [54, с. 42]

Для того, щоб регіон був активно інтегрований в світогосподарський простір, необхідним є ведення електронного урядування поряд із національною, також і іноземними мовами.

Першим у світі ідею урядового порталу реалізував Сінгапур. Він став першою країною, де у 1999 році був створений масштабний урядовий портал eCitizen Centre (www.ecitizen.gov.sg). Урядовий портал країни не тільки почав надавати інформаційні послуги, але й дозволив отримати деякі державні послуги, для яких раніше населення було змушене відвідувати різні міністерства та відомства. Портал підтримує кілька розділів: бізнес, оборона, освіта, зайнятість, охорона здоров'я, житло, правопорядок та інше. Кожна державна установа відповідає за свій сектор.

Законодавча система США пішла далі всіх у процедурному підході до фіксації змін у житті суспільства, тому не дивно, що саме ця держава стала однією з перших у розробці систем електронного уряду. З 2002 по 2005 рік — створювався єдиний сайт електронного уряду, що дозволив американцям спілкуватися в інтернеті як із представниками федерального уряду, так і з органами урядування штатів і міст.

У Європі лідером в цій області є Великобританія — з 2000 року реалізується програма “E-citizen, e-business, e-government” («Електронний громадянин, електронний бізнес, електронний уряд») у рамках проекту «Стратегічної структури для обслуговування суспільства в інформаційному столітті». Програма передбачає розвиток і використання всіх електронних видів державних послуг — вони можуть надаватися через інтернет, мобільний зв'язок, цифрове телебачення, центри обслуговування викликів (кол-центри).

Якщо говорити про країни Центральної і Східної Європи, то Європейський Союз уже створив фонд "Smart", задачею якого є надання допомоги цим країнам в «електронізації» діяльності державних органів. На просторі колишнього СРСР першими впроваджувати електронне урядування почали країни Балтії – Естонія і Латвія.

У пострадянських країнах на цей час реалізуються різні проекти, які становлять основу «електронного уряду»: удосконалюється телекомунікаційна інфраструктура, починається широке вживання корпоративних систем в митній, фінансовій, податковій областях; формуються різні електронні реєстри, кадастри [131].

Згідно з рейтингом ООН, на сьогодні Україна програє за показником розвитку «е-уряду» не лише всім країнам ЄС, але й більшості колишніх соціалістичних країн із нижчим рівнем розвитку ІКТ, інфраструктури і людського потенціалу. Однією з причин такого

низького результату України є те, що в державі досі немає єдиного проекту щодо впровадження «е-уряду», а нині діючі — хаотичні і безсистемні. Це підтверджує низька оцінка бізнесом в Україні ефективності стратегії держави в ІКТ (130-е місце з-поміж 144 країн світу).

Незважаючи на низькі оцінки бізнесу з ефективності застосування ІКТ у держсекторі, уряд починає реалізовувати ініціативи, спрямовані на поліпшення цієї ситуації. В Україні функціонує єдиний портал держпослуг (nc.gov.ua), через який користувач може подати звернення в електронному вигляді, але після того, як звернення потрапляє до держустанови, його роздруковують, і документ уже подорожує від одного кабінету чиновників до іншого у паперовому вигляді. Швидкість і принципи обробки його такі самі, як і в роботі з паперовими документами. Як наслідок — цей портал не отримав популярності ані серед населення, ані серед представників бізнесу.

З метою скорочення бюрократичних процедур, дії уряду зосереджені на організації центрів адміністративних послуг — «єдиного вікна», де в одному приміщенні через стаціонарні комп'ютерні термінали будь-який громадянин може звернутися до потрібної держструктури із заявою на оформлення ліцензій, дозволів, довідок тощо.

В Україні подібні центри вже діють практично в усіх великих містах. Фінансування здійснюється з держбюджету на підставі доручення Президента урядові у повному обсязі, з метою компенсування витрат на реалізацію комплексних пілотних проектів. Після набуття чинності Закону «Про адміністративні послуги» їх відкриття планується в усіх великих містах України. Такі центри охоплюють значну кількість споживачів при порівняно низьких витратах: менше 1 долара на людину, що значно нижче, ніж стандартні проекти «е-уряду», що мали на меті повну модернізацію або створення інфраструктури ІКТ й електронного документообігу. Однак ці проекти не зовсім відповідають вимогам сучасної моделі «електронного уряду». У розвинених країнах активно використовується електронний документообіг і доступ громадян і бізнесу до держпослуг через інтернет із власного комп'ютера, а в Україні поки що все зводиться до створення центрів «єдиного вікна», територіально відокремленого від користувача, і до первинної обробки звернень громадян у таких центрах.

В Україні лише 11 липня 2012 року був підписаний закон, яким впроваджується процедура електронного реверсивного аукціону.

Упродовж 2011-2012 рр. держзакупівлі надто мало сприяли інноваціям у регіонах.

Соціальні мережі є ефективним інструментом для двостороннього діалогу бізнесу і громадян з державою. Україна є однією з-поміж 21 країни Європи, що має зв'язок держпорталів із соціальними мережами Facebook і Twitter [176]. Однак, як показують дослідження, наявність такого сервісу не сприяє прогресу щодо діалогу бізнесу і громадян із державою, а реальна ефективність цього сервісу в Україні є низькою. Використання соцмереж відчутне лише в розвинених регіонах: м. Київ, Львівській і Харківській областях, де сконцентрована більша частина всіх інтернет-користувачів країни.

На сьогодні в Україні немає єдиного і, що головне, системного проекту впровадження «е-уряду». Також не розвиваються технології і на рівні місцевої влади: оцінки розвитку «е-уряду» низькі в усіх регіонах України. При цьому відсутні типові проектні рішення, які б дозволили «тиражувати» успішний досвід окремого проекту по країні [54, с. 43-47].

10.3. Роль агентств регіонального розвитку у вдосконаленні зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Закордонний досвід пропонує відпрацьовану форму інституційної підтримки регіонального розвитку. Це – агенції регіонального розвитку та їхні мережі. Вони ефективно співпрацюють з місцевою та центральною владами як фокусні центри стратегічного планування та супроводження проектів розвитку територій, забезпечують ефективну міжсекторну співпрацю влади-бізнесу-громади та створюють якісно нове економічне середовище.

Агентства регіонального розвитку (АРР) є своєрідним інституційним феноменом 80-90-х рр. ХХ ст., філософія якого була запозичена в Європі з досвіду Сполучених Штатів Америки. АРР - це структури, створені на засадах партнерства між приватним, державним і громадським секторами з метою комплексного вирішення проблем певної території. EURADA – міжнародна громадська організація, яка координує діяльність АРР в Європі пропонує їх дефініцію як “будь-якої організації, основною місією якої є узагальнення колективного інтересу до розвитку певної території. Саме тому агентство розвитку повинно мати чіткі зв'язки з місцевими чи регіональними органами влади, зокрема, у питаннях управління, фінансування чи визначення завдань розвитку території”.

АРР, на відміну від органів влади, не є політично заангажованими і, водночас, не визначають філософією свого існування отримання прибутку, що є природним для комерційних підприємств.

Споживачі продуктів/послуг АРР поділяються на три основні категорії:

- Категорія 1: органи місцевого самоврядування (територіальні громади сіл, селищ та міст, районні та обласні ради); органи державної влади (Кабінет Міністрів України, місцеві державні адміністрації в областях, районах, містах Києві та Севастополі); українські громадські організації.

- Категорія 2: малий і середній бізнес; великий бізнес; підприємці-початківці; бізнес асоціації і об'єднання.

- Категорія 3: міжнародний бізнес; міжнародні фонди і донорські організації; міжнародні громадські організації.

Завдання, які здійснюються агентствами регіонального розвитку, можна розділити на три категорії:

1. *Надання інформації та консультацій* (проведення маркетингових досліджень, надання консультацій щодо управління підприємствами; реклама регіону у міжнародному вимірі, залучення інвестицій, передача нових технологій).

2. *Надання фінансових ресурсів* (надання кредитів, гарантій під банківські кредити, грантів та субсидій підприємствам, здебільшого малим та середнім).

3. *Створення підприємницької інфраструктури* (надання приміщень в оренду під офіси та виробництво, створення технологічних парків та бізнес-інкубаторів, науково-дослідних центрів (Green Paper Regional Development Policy in Romania, 1997).

З кінця 90-х рр. ці завдання були доповнені потребою залучення до цієї діяльності всіх соціальних прошарків регіону, тобто активізації так званого "соціального капіталу".

Ефективність діяльності АРР залежить в умовах реструктуризації світової економіки, насамперед, **від реалізації таких чинників:**

1) здатності об'єднати навколо колективно виробленої стратегії дій всіх акторів місцевого/регіонального масштабу;

2) зайняття ринкових ніш, які є вільними від втручання приватного сектора;

3) знаходження оптимального співвідношення між внутрішнім потенціалом території і стратегією його розвитку в умовах світової

інтеграції економіки, а, отже, залучення зовнішніх інвестицій [78, с. 21-24].

Іншим чинником, який визначає напрямки діяльності агентств регіонального розвитку, є можливість отримання зовнішніх фінансових ресурсів (під внутрішніми розуміємо внески співзасновників, зокрема фінансування з державного чи місцевого бюджетів, якщо серед співзасновників є урядові структури або органи місцевої влади). Безперечно, зайняття певної ринкової ніші сприяє зростанню незалежності агентства регіонального розвитку від політики основного спонсора, хоча прибуткова діяльність агентства має не переважати, а підпорядковуватися функції розвитку, яка, у більшості випадків, не приносить фінансових внесків організації, і саме тому визначає залежний характер АРР від управлінсько-владних структур, що ініціюють його створення.

Незважаючи на це застереження, агентства регіонального розвитку можуть отримати фінансові ресурси від приватного сектора в результаті надання таких послуг: консультування та надання технічної допомоги існуючим підприємствам; консультування та надання технічної допомоги новоствореним підприємствам; проведення економічних та маркетингових досліджень; створення банків даних про підприємства даної території; створення банків даних про вільні приміщення та земельні ресурси; надання консультацій щодо участі у ярмарках та виставках; організація ярмарків та виставок; сприяння підприємствам у знаходженні партнерів та інвесторів; реструктуризації підприємств-банкрутів; навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу підприємств.

Приклад

У практиці США накопичений значний досвід створення та функціонування агентств регіонального розвитку. Найбільш поширеною є така організаційна форма агентства регіонального розвитку, як державна інвестиційна корпорація. В основі її діяльності була покладена політика концентрації державних інвестицій, які спрямовувалися на розвиток міст, а останні, в свою чергу, здійснювали б позитивний економічний вплив на відсталу економічну периферію. Згодом від політики домінування державних інвестицій поступово перейшли до дольового фінансування регіональних проектів з боку федерального центру, регіону і місцевих громад, що сприяло об'єднанню всіх груп інтересів відносно цілей регіонального розвитку

(ефект співучасті). Яскравим прикладом такої державної корпорації була Адміністрація долини Теннессі, діяльність якої стала хрестоматійною.

Європейський досвід свідчить, що вихід за чітко встановлені адміністративні межі дає змогу АРР в своїй діяльності стати засобом досягнення синергії та мультиплікативного ефекту в розвитку регіонів, адже дозволяє комплексно врахувати потреби та можливості територій, які можуть бути розділені кордонами внутрішнього адміністративно-територіального устрою держави.

В той же час, кількість АРР, що входять до Європейської асоціації агенцій регіонального розвитку (EURADA), постійно скорочується: у 2007 р. їх було 148, 2008 – 143, 2009 – 142, 2010 – 130. Динаміка ілюструє відмову окремих держав від послуг АРР, що стало важливою тенденцією останніх років. Однією із причин втрати АРР своїх позицій у забезпеченні регіонального розвитку вважається зростання мегаполісів (чи великих промислових центрів), які мають статус регіону, володіють значним економічним потенціалом і здійснюють вагомий вплив на сусідні регіональні економіки. Подібні «міста-регіони» поширюють вплив далеко за межі своєї території (враховуючи процеси, пов'язані з формуванням ланцюгів поставок та залученням робочої сили), в процесі зростання формуючи інноваційні підходи до економічного розвитку.

З часу свого створення (1999 р.) британські АРР витратили понад 15 мільярдів фунтів, проте показники розвитку по трьох ключових областях (зайнятість, сприяння бізнесу та загальне економічне зростання) скоротились. Крім того, було прийнято висновок, що агентства є занадто великими суб'єктами, щоб ефективно діяти у сфері регіонального розвитку Великої Британії на різних рівнях. Замість 9 АРР на території Великої Британії в 2010 р. було створено 24 Місцеві Економічні Партнерства (Local Enterprise Partnerships - LEPs).

В інших державах ЄС (Чехії, Угорщині) також висловлювалися сумніви з приводу того, чи мають АРР необхідний потенціал для виконання своїх різнобічних завдань в сфері регіонального розвитку через суттєве розширення їхніх функцій: управління структурними фондами (виконання цієї функції є стандартною вимогою до АРР в країнах ЄС) може відволікати їх від роботи з реалізації програм розвитку.

Концепція державної регіональної політики України від 25 травня 2001 р. передбачала формування мережі агентств регіонального розвитку як необхідний елемент розбудови її інфраструктури. З цією метою в 2001 р. було створено Асоціацію агенцій регіонального розвитку України, яка станом на червень 2004 р. об'єднувала 43 агенції регіонального розвитку з усієї України. **Мета створення Асоціації агенцій регіонального розвитку України (ААРПУ)** полягає у сприянні створенню інституційних засад та інших сприятливих передумов для системної реалізації державної регіональної політики, динамічного збалансованого розвитку територій, гармонійного взаємоузгодження державних та місцевих інтересів шляхом налагодження і підтримання ефективної взаємодії центру та регіонів, координації діяльності своїх членів.

Завдання діяльності ААРПУ:

1) Координація спільних дій ААРПУ (або її окремих членів) з центральними та місцевими виконавчими органами владами і органами місцевого самоврядування з розробки і впровадження програм та проектів територій.

2) Формування та підтримка корпоративних стандартів якості діяльності членів ААРПУ.

3) Залучення ресурсів для розвитку ААРПУ та її членів.

4) Інформаційне забезпечення діяльності членів ААРПУ (зокрема поширення кращих практик).

Принципи утворення ААРПУ:

- добровільність об'єднання;
- неприбутковість ААРПУ;
- відповідність дій її членів корпоративним стандартам поведінки та солідарна відповідальність її членів за якість та професіоналізм своєї діяльності;

- прозорість дій і прийняття управлінських рішень керівними органами ААРПУ;

- відкритість для вступу нових членів до ААРПУ.

Ресурсне забезпечення діяльності ААРПУ: власні фінансові та матеріальні ресурси її членів (внески), бюджетів розвитку різних рівнів, кошти урядових програм регіонального розвитку, замовлення приватного бізнесу, інвестиційні фонди, банківські кредити, співпраця з донорськими організаціями, міжнародна технічна допомога та ін. [103].

В узагальненому вигляді ААРП ставлять за мету досягти наступні цілі:

- підвищення інвестиційної конкурентоспроможності регіону, залучення інвестицій та реалізація інноваційного потенціалу;
- полегшення адаптації господарської системи регіону до умов ринкової економіки;
- впровадження ефективних систем соціального управління та програм подолання соціальної напруженості у межах регіону;
- підтримка розвитку малого та середнього бізнесу;
- розвиток сільської місцевості та сільського господарства;
- розвиток туризму, забезпечення культурної інтеграції, реалізація екологічних проектів тощо.

Діяльність АРР на території України не регулюється нормативно-правовими актами. Лише Законопроект «Про засади державної регіональної політики», зареєстрований в Верховній Раді України під номером 6462-д від 25.06.2012, вводить поняття «агентство регіонального розвитку – це неприбуткова організація, що утворюється у формі установи на засадах партнерства між державним, приватним та громадським секторами».

Через це діючі АРР досить часто створені як громадські організації відповідно до Закону України «Про об'єднання громадян» і їх засновниками можуть бути лише фізичні особи. Такий підхід, з одного боку, усуває від безпосереднього процесу створення і діяльності АРР юридичних осіб (у тому числі – органи влади), а з іншого – обмежує можливості створення потужного матеріально-фінансового підґрунтя для ефективної діяльності цих агентств. Інші випадки створення агентств регіонального розвитку базуються на нормах Закону України «Про благодійництво і благодійницькі організації», що зводить усю діяльність таких інституцій лише до благодійних заходів і не відповідає сучасним потребам соціально-економічного розвитку регіону. Як наслідок, АРР в Україні існують в різних організаційно-правових формах, зберігаючи при цьому статус неприбуткової організації: благодійні організації («Чернігівська обласна Агенція регіонального розвитку «Вектор»), громадські організації (Інститут громадянського суспільства, Сокальська агенція регіонального розвитку), дослідницькі організації (Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень «ЄвроРегіо Україна»); «Агенція розвитку Єврорегіону «Буг» є комунальною установою, а «Агентство з розвитку бізнесу в м. Славутич» – комунальним підприємством; частина взагалі є об'єднаннями громадських організацій, для яких регіональний розвиток є лише одним із напрямків діяльності поряд із вирішенням екологічних

проблем чи захистом прав людини (Черкаський «Ресурсний центр АНГО»).

Проте загальна оцінка ефективності їх функціонування на сьогодні залишається низькою: діяльність АРР має фрагментарний характер, а рівень їх співпраці з державою та бізнесом є недостатнім для здійснення вагомого впливу на регіональний розвиток. Крім того, окремі регіони України є пасивними в плані використання потенціалу АРР для стимулювання регіонального розвитку (наприклад, Кіровоградська чи Житомирська області).

Недостатня ефективність діяльності АРР в Україні обумовлена рядом несприятливих факторів:

- низька якість діалогу між органами державної влади, громадськістю та бізнес-сектором на регіональному рівні;

- невідповідність чинного законодавства в частині функціонування АРР потребам інноваційного розвитку регіонів. Законодавчо не визначено правовий режим поняття «агенція регіонального розвитку», а питання створення АРР не регулюються спеціальним законодавчим актом. В умовах відсутності єдиного легітимного підходу до статусу АРР, агенцією регіонального розвитку в Україні вважається мало не кожна громадська організація, що декларує намір працювати на регіональному рівні або досліджувати регіональні процеси;

- АРР в Україні притаманна різновекторність проголошених ними цілей діяльності. Незважаючи на стандартний набір повноважень, цілі українських АРР відрізняються. Це пояснюється, з одного боку, специфікою регіону (наприклад, агентства регіонального розвитку «Закарпаття» та «Волинь» створені для забезпечення умов розвитку транскордонного співробітництва), а з іншого – неузгодженістю їх діяльності;

- відсутність у АРР самостійності щодо визначення та обґрунтування стратегічного бачення розвитку регіону на довгострокову перспективу. Самодостатність українських АРР як повноправних інститутів регіонального розвитку викликає сумніви. Реалізуючи значну кількість соціально-економічних та інших проектів, вони не мають власних стратегій регіонального розвитку чи інших програмних документів, котрі б визначали пріоритети розвитку регіонів. Відповідно, діяльність АРР має швидше характер оперативного реагування на зміну політико-економічної кон'юнктури всередині країни та на політику міжнародних чи іноземних інституцій, які надають грантову підтримку, що суперечить ідеї агенції

регіонального розвитку як самостійного інституту із власним баченням розвитку регіонів на перспективу;

- основним завданням АРР має стати згладжування відмінностей в економічному розвитку між регіонами та реалізація наявного потенціалу кожного регіону. З огляду на це, внесок АРР у розвиток регіонів залишається низьким. Більшість українських агентств зосереджуються на виконанні низки «просвітницьких» функцій (проведення тренінгів чи навчальних програм, презентації досвіду регіонів інших країн), що, у принципі, може бути передбачено їхнім статутом, як ключовий напрям діяльності, але потенціалу регіону в широкому розумінні не реалізовує;

- необхідність оптимізації кількості АРР та територіального окреслення сфери їх функціонування. Так, Агентство регіонального розвитку «Донбас» функціонує на території Донецької та Луганської областей, а у Львівській області успішно діють 11 агенцій регіонального розвитку. В світлі цього важливим є питання про оптимальну кількість АРР в Україні. Крім того, міжнародний досвід свідчить, що зосередження уваги АРР лише на одному регіоні обмежує можливості досягнення збалансованого розвитку на локальному (місцевому, регіональному) рівні;

- слабка координація та неузгодженість функціонування АРР. Діяльність створеної у 2001 р. Асоціації агенцій регіонального розвитку України (ААРПУ) вимагає поліпшення в плані налагодження тіснішої співпраці з АРР та самими агентствами між собою. Крім того, налагодження ААРПУ постійних контактів з міжнародними чи іноземними інституціями з регіонального розвитку може суттєво допомогти в реалізації інноваційного потенціалу регіонів України.

Аналогічне співробітництво забезпечується Європейською асоціацією агентств розвитку (The European Association of Development Agencies - EURADA), яка має у своєму складі (станом на 1 січня 2011 р.) 123 агентства регіонального розвитку зі всього Європейського союзу. Заслуговує на запозичення досвід EURADA щодо публікування щорічних звітів про основні проблеми, здобутки та перспективи діяльності АРР. Крім того, EURADA має міцні міжнародні зв'язки: співпрацює із США в межах Ради з міжнародного економічного розвитку, а також з мережами економічного розвитку Китаю, Японії, Австралії та Нової Зеландії;

- помітним недоліком функціонування АРР в Україні є недостатня публічність їхньої діяльності. Не існує узагальненої бази даних, яка б містила актуальні матеріали про точну кількість АРР в країні, напрями

їх діяльності, статуту, мету, завдання, приклади реалізованих проєктів, іноземних партнерів чи інвесторів тощо. Офіційний веб-сайт Асоціації агенцій регіонального розвитку України (<http://www.narda.org.ua>) об'єктивно не можна вважати таким ресурсом з огляду на його обмежену доступність (окремі відомості відкриті лише членам ААРРУ) та недостатню частоту оновлення даних. Альтернативного джерела з подібним інформаційним наповненням на даний момент не існує [73].

Запитання для перевірки знань:

1. Які функції виконують суб'єкти бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону?
2. Яку роль відіграють торгово-промислові палати в ЗЕД регіону?
3. Чим обумовлена необхідність функціонування в регіоні спеціальних установ сприяння експорту та залучення інвестицій?
4. Які установи сприяння прямим іноземним інвестиціям Ви знаєте?
5. Яку роль виконують фондові біржі в зовнішньоекономічній діяльності регіону?
6. Які напрямки залучення регіону до електронного інформаційного простору?
7. Які переваги забезпечує електронна комерція суб'єктам ЗЕД регіону?
8. Охарактеризуйте український ринок електронної комерції.
9. В чому полягає сутність моделі електронного уряду, які виділяють рівні її реалізації, які вона несе переваги для суб'єктів ЗЕД регіону?
10. Наведіть приклади світового досвіду впровадження моделі електронного уряду.
11. Які перспективи впровадження моделі електронного уряду в Україні?
12. Яку роль виконують агентства регіонального розвитку в активізації ЗЕД регіону?
13. Чим обумовлена тенденція до відмови від послуг АРР в розвинутих країнах світу?
14. Охарактеризуйте особливості діяльності АРР в Україні.
15. Якими факторами спричинена низька ефективність діяльності АРР в Україні?

Тема 11. Інноваційна інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності регіону

11.1. Індустріальні парки та проблема їх організації в Україні.

11.2. Сутність технопарків та особливості їх розвитку в світі та в Україні.

11.3. Віртуальні корпорації як суб'єкти пропозиції інновацій в регіоні.

11.1. Індустріальні парки та проблема їх організації в Україні.

Основна задача сучасної економічної політики України полягає в переході від ресурсорієнтованої економіки, яка спроможна забезпечити переваги в короткостроковому періоді, до інноваційної економіки, яка є запорукою розвитку країни в довгостроковій перспективі. З одного боку, інноваційна система України має такі важливі конкурентні переваги, як високий загальний рівень освіти населення, потужна науково-технічна база, яка дісталася у спадок з часів СРСР. З іншого боку, інноваційній системі України притаманний ряд недоліків. Серед них — відсутність стійких зв'язків між наукою та підприємствами, несприятливі рамкові умови (законодавча база) для інновацій, серед яких - недостатність конкуренції, та нерозвинена інфраструктура. Однією з головних відмінностей української інноваційної системи від розвинутих країн є невідповідність наукового потенціалу реальним потребам підприємств.

Про результативність інноваційної політики України у порівнянні із деякими країнами СНД можуть свідчити результати досліджень Світової організації інтелектуальної власності, експерти якої щорічно складають рейтинг країн світу в сфері інновацій. Показники ефективності інновацій в країнах СНД і країнах-лідерах інноваційного розвитку в 2012 році представлені в таблиці 11.1.

Як видно із наведених даних, серед країн СНД за значенням Глобального індексу інновацій в 2012 р. лідером є Росія, далі йдуть Україна, Білорусь, Казахстан. Україна відстає від лідера рейтингу Швейцарії на 63 позиції, що пропорційно витратам країн на науку. Якщо світовий лідер інноваційного розвитку – Швейцарія – щорічно витрачає на науку 3% (свого!) ВВП, Японія – 3,4%, США та Німеччина – 2,8%, то Україна усього лише 0,9%.

Ще одним, не менш важливим, показником є індекс ефективності інновацій, тобто співвідношення між витратами на інновації та віддачею від них. Як показали дослідження, найвища ефективність інновацій характерна для Китаю та Швейцарії. Лідером за даним

показником серед країн СНД є Україна, де індекс ефективності інновацій склав 0,9%, що ставить країну за даним показником на один рівень із Німеччиною. Такий високий рівень віддачі від інновацій свідчить про потужний, поки що нереалізований, інноваційний потенціал України.

Таблиця 11.1

Показники ефективності інновацій в деяких країнах СНД та країнах-лідерах інноваційного розвитку в 2012 році

Країни	Глобальний індекс інновацій (місце серед 141 країни)	Суб-індекс витрат на інновації	Суб-індекс віддачі від інновацій	Індекс ефективності інновацій	Витрати на науку, % ВВП
Росія	51	42,0	33,8	0,8	1,3
Україна	63	38,0	34,2	0,9	0,9
Білорусь	78	37,7	28,1	0,7	0,6
Казахстан	83	41,4	22,4	0,5	0,2
Швейцарія	1	68,0	68,5	1,0	3,0
США	10	66,3	49,1	0,7	2,8
Німеччина	15	58,8	53,7	0,9	2,8
Японія	25	61,3	42,0	0,7	3,4
Китай	34	42,7	48,1	1,1	1,5

Джерело: [174]

Модель інноваційної системи країни схематично представлена на рис. 11.1.

Головна задача інноваційної інфраструктури — встановити баланс між попитом та пропозицією інновацій. Розглянемо детальніше такі складові інноваційної системи як індустріальні парки, технопарки,

інтертехноконсорціуми, а також віртуальні корпорації як суб'єкти пропозиції інновацій.

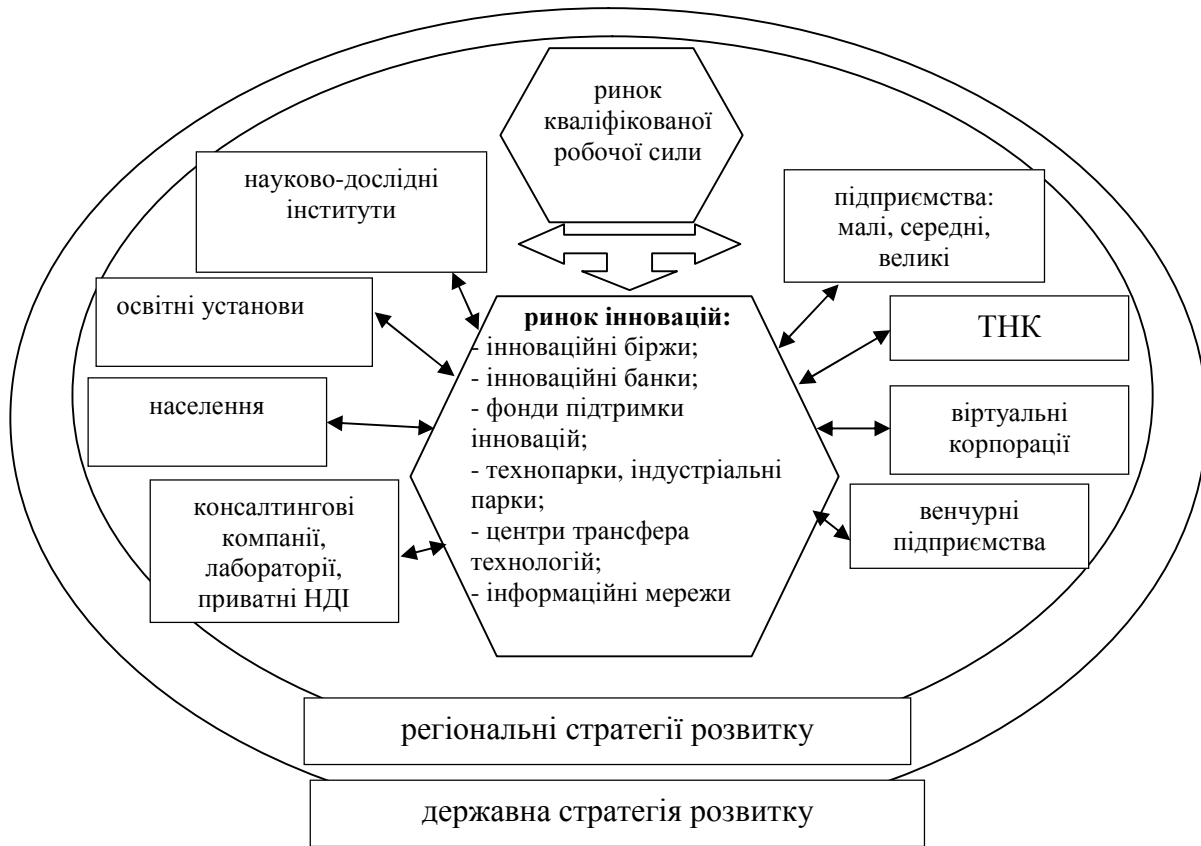


Рис. 11.1. Модель інноваційної системи країни

Індустріальний парк – інженерно підготовлені земельні ділянки, виробничі та складські будівлі для великих виробництв (перш за все металообробки, машинобудування). Роботу індустріальних парків організовує керуюча компанія. Основний принцип господарювання класичного індустріального парку полягає в тому, що власник індустріального парку здає інженерно підготовлені ділянки в оренду промисловим компаніям. Основою таких парків є земельна власність, юридично і технічно організована як спеціальний об'єкт прибуткової нерухомості, оснащений відповідною інженерною і транспортною інфраструктурою, який включає офісні та виробничо-складські будівлі. Цим індустріальний парк відрізняється від спеціальних (вільних) економічних зон.

Зростання кількості індустріальних (промислових) парків у світі сьогодні відбувається з геометричною прогресією. Їх популярність обумовлена тим, що вони дозволяють:

а) підвищити інвестиційну активність, адже сама суть функціонування індустріальних парків полягає в стимулюванні інвестицій, насамперед - у виробництво високотехнологічної продукції;

б) залучити іноземних інвесторів. Завдяки застосуванню індустріальних парків держава отримує легітимну, з погляду правил Світової організації торгівлі (СОТ), можливість частково "субсидіювати" інвестиційну діяльність, що робить такий інвестиційний клімат привабливим для іноземних інвесторів;

в) розділити в межах населених пунктів житлові та виробничі території, що поліпшує якість життя та дає можливість компактно сконцентрувати індустріальне виробництво в окремих зонах за межами міста.

Першим індустріальним парком, який існує дотепер, вважається Траффорд Парк у Манчестері (Англія). Його заснував у 1896 р. Ернст Холі, який придбав перші 10 гектарів землі уздовж Манчестерського морського каналу, створив на них транспортну та інженерну інфраструктуру та став продавати й здавати в оренду інженерно підготовлені ділянки промисловим компаніям. У 1910 р у Траффорд Парк розмістив свій перший в Європі автомобільний завод Генрі Форд.

Зараз він управляється місцевою корпорацією територіального розвитку. З початку ХХ в. індустріальні бізнес-парки стали активно створювати і в Європі, і в США. Розташовувалися вони, як правило, на околицях міст, поблизу транспортних вузлів і аеропортів, на територіях, спеціально призначених для промислово-складського використання. З 1950-х років почали з'являтися спеціалізовані інноваційні технопарки, пов'язані з великими університетами. Надалі бізнес-парки стали більше тяжіти до місць концентрації кваліфікованого персоналу, центрів освіти, торгівлі, культури, розваг, їх стали організовувати на місці старих промислових зон у великих містах.

На сьогоднішній день індустріальні парки як комплекси, що сполучають складські, виробничі, офісні та соціально-побутові приміщення, досить популярні та поширені у світі. У країнах Західної Європи їх велика кількість: тільки в Німеччині функціонує більше 200 індустріальних парків, а в США - більше 400. В останні десятиліття індустріальні парки активно розвивалися в країнах Азіатського регіону, Східної Європи та у Прибалтиці.

У середині 2000 років в Україні було оголошено про відкриття цілого ряду подібних утворень. В якості пілотного проекту для відпрацювання методології створення індустріальних парків в Україні розглядався проект індустріального парку в Харківській області

„Рогань” [87, с. 148-161]. Розвивати інфраструктуру парку повинні були італійські, бельгійські, шведські спонсори та інвестори. За планами влади, на двохстах гектарах, відведених під парк, повинні були розміститися півтори сотні фірм. Усі із запрошених закордонних інвесторів відмовилися від проекту, головним чином, через нестабільне законодавство та заборону для іноземців права на купівлю землі.

У Сумській області відкрили індустріальний парк на базі шосткінського виробничого об'єднання "Свема". Він займає територію в 326 га, на якій, зокрема, розміщені найбільша в регіоні ТЕЦ потужністю 115 мвт/година електроенергії та близько 200 тис. м² складських приміщень. Крім науково-виробничого об'єднання "Свема", тут вже запустили свої виробничі лінії київська фармацевтична компанія "Фармак" та Шосткінський скляний завод.

Серед діючих об'єктів такого плану можна назвати Сумський промислово-індустріальний парк "Патріот". Ще декілька проектів, зокрема, Київський індустріально-промисловий парк загальною площею 24 тис. м², Вінницький індустріальний парк (м. Вінниця) та індустріальний парк "Соломонове" (с. Соломоново, Закарпатська обл.), перебувають на етапі реалізації. В Закарпатті пропонують побудувати спільний із Угорщиною транскордонний індустріальний парк зі спеціалізацією у виробництві електроніки, телевізійної та комп'ютерної техніки.

В Україні прийнято Закон «Про індустріальні парки» №5018-VI від 21.06.2012 р. Основні його положення полягають в наступному:

- формування та реалізація державної політики щодо створення і функціонування індустріальних парків здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері інвестиційної діяльності та управління національними проектами;

- земельна ділянка для індустріального парку має відповідати таким вимогам, як: належати до земель промисловості та бути придатною для промислового використання;

- площа земельної ділянки повинна становити від 15 до 700 гектарів

- індустріальний парк створюється на строк не менше 30 років;

- з метою державної підтримки створення та функціонування індустріальних парків його суб'єктам господарювання державою надаються:

- а) безвідсоткові кредити;

б) цільове фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків;

в) звільнення від сплати ввізного мита при ввезенні устаткування для облаштування індустріальних парків (Податковим кодексом України передбачено лише одну податкову пільгу для реалізації інноваційних проектів — пільга з перерахування на спеціальний рахунок учасника науково-технологічного парку 50% суми ввізного мита на обладнання);

- підставою для ліквідації індустріального парку є нездійснення господарської діяльності його учасниками протягом 3 років.

Отже, створення індустріальних парків є ефективним механізмом залучення іноземних інвестицій і створення високотехнологічних виробництв. Проте в Україні існує ряд чинників, які перешкоджають створенню індустріальних парків, серед яких: відсутність єдиних стандартів та їхньої відповідності ЄС, недостатня інвестиційна можливість органів місцевого самоврядування для реалізації проектів, недостатній рівень розвитку регіональної інфраструктури тощо.

11.2. Сутність технопарків та особливості їх розвитку в світі та в Україні.

Технопарк – територіально відокремлений комплекс, заснований на базі провідного університету, що включає в себе наукові установи, промислові підприємства, інформаційні, сервісні та виставкові комплекси, комфортні житлово-побутові умови. Створення технопарків має за мету комерціалізацію науково-технічної діяльності.

В залежності від можливостей регіонального розвитку функції технопарків можуть обмежуватися наданням послуг з розробки та впровадження технічних і технологічних нововведень або ж реалізовувати в рамках технопарку повний інноваційний цикл «наука – виробництво - споживання» [94, с. 317-318].

Основна відмінність між індустріальними і технологічними парками полягає в тому, що перші лише створюють умови шляхом забезпечення підприємств інфраструктурою для їхньої основної виробничої діяльності, а *технопарки* безпосередньо здійснюють розробку і впровадження нових технологій у виробництво.

Усі технологічні парки світу можна звести до трьох основних моделей - американська модель (США, Великобританія); японська (Японія); змішана (Франція, Німеччина).

Американська модель передбачає розміщення на землях університету "високотехнологічних" компаній, які тісно співпрацюють із університетом. Найбільший з наукових парків США - Стенфордський. Ще одним прикладом такого дослідницького парку є найстарший науковий парк Шотландії - Херіот-Уотський: це єдиний у Європі виключно науковий парк, якому дозволено тільки проведення науково-дослідних робіт і заборонене масове виробництво.

Японська модель наукових технопарків, на відміну від американської, припускає будівництво нових міст, так званих "технополісів", які зосереджують у собі наукові дослідження в передових і піонерних галузях та наукомістке промислове виробництво. Головна мета технополісів – комерціалізація результатів наукових досліджень і спеціалізація на прикладних дослідницьких роботах. Будівництво технополісів фінансується, в основному, на регіональному рівні – за рахунок місцевих податків, внесків корпорацій і різних видів пільг, які надаються центральною владою.

Яскравим прикладом **змішаної моделі** наукових парків можуть бути науково-технологічні парки Франції, зокрема, найбільш великий з них "Софія Антиполіс". Технопарк являє собою ціле місто: тут є свої підприємства, готелі, ліцей, освітні центри. За декілька десятиліть свого існування він перетворився на найбільший центр досліджень у сфері інформаційних технологій, електроніки, біології та фармакології. Тут розташовуються підрозділи десятків французьких і міжнародних компаній – Hewlett-Packard (HP), IBM, Texas Instruments, Oracle, Infineon, Cisco, Nortel Networks, Accenture і інших [150, С. 77-79].

Реальний технопарковий рух в Україні почався лише після прийняття у 1999 році Верховною Радою України Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», яким передбачено сприяння держави у вигляді економічних пільг. Перша редакція Закону України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків" № 991 від 16.07.99 р. забезпечувала проектам технопарків такі заходи державної підтримки:

- звільнення від податку на прибуток;
- звільнення від податку на додану вартість з продажу в Україні;
- звільнення від сплати ввізного мита;
- звільнення від сплати ПДВ при імпорті товарів;
- кошти, отримані в іноземній валюті від реалізації продукції, не підлягають обов'язковому продажу;

- подовження терміну експортно-імпортних платежів із 90 до 150 днів.

Для реалізації проектів технологічних парків було передбачено запровадження бюджетної програми державної підтримки діяльності технологічних парків шляхом повного або часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування проектів технологічних парків і повної або часткової компенсації відсотків, сплачуваних виконавцями проектів технологічних парків комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків.

Чинними технопарками в Україні відповідно до державного реєстру є: "Інститут монокристалів" (м.Харків,), "Інститут електрозварювання ім.Є.О.Патона" (м.Київ), "Вуглемаш" (м. Донецьк), "Інститут технічної теплофізики" (м.Київ), "Українські інформаційно-телекомунікаційні технології" ("Укрінфотех") (м.Київ), "Київська політехніка" (м.Київ), "Інтелектуальні інформаційні технології" (м.Київ), "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка" (м.Київ), "Яворів" (Львівська обл., Яворівський р-н, м. Яворів), "Агротехнопарк" (м.Київ), "Текстиль" (м. Херсон), "Машинобудівні технології" (м Дніпропетровськ).

Усі технопарки України можна розділити на три категорії:

- створені при вищих навчальних закладах, науково-дослідних інститутах без будь-якої підтримки держави та не мають ніяких пільг (технопарк "Львівська політехніка");

- функціонуючі в спеціальних економічних зонах (СЕЗ) та яким надані пільги як і іншим підприємствам СЕЗ (технопарк "Яворів", бізнес-інкубатор СЕЗ "Славутич");

- створені на базі великих наукових центрів або вузів, що мають потужні дослідницькі підрозділи та яким надані спеціальні пільги (технопарк "Інститут електрозварювання ім. Е.О. Патона", технопарк "Інститут монокристалів", технопарк "Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка", технопарк "Вуглемаш", технопарк "Інститут технічної теплофізики", технопарк "Укрінфотех", технопарк "Інтелектуальні інформаційні технології", технопарк "Київська політехніка") [94, с. 317-318].

За опублікованим дослідженням Міністерства освіти і науки України «у 2009 році активність технопарків практично зведено до нуля: кількість діючих проектів технопарків зменшилася майже в 7 разів (з 108 до 17). Причому 11 проектів було зареєстровано в останні 2 роки, тоді як з 2005 року по кінець 2007 року не було зареєстровано жодного (рис. 11.2). Платежі до бюджету та державних цільових фондів

скоротилися з 123,1 млн. грн. за перше півріччя 2007 року до 13,6 млн. грн. за перше півріччя 2009 року. Скоротилися і експортні постачання технопарків (рис. 11.3)

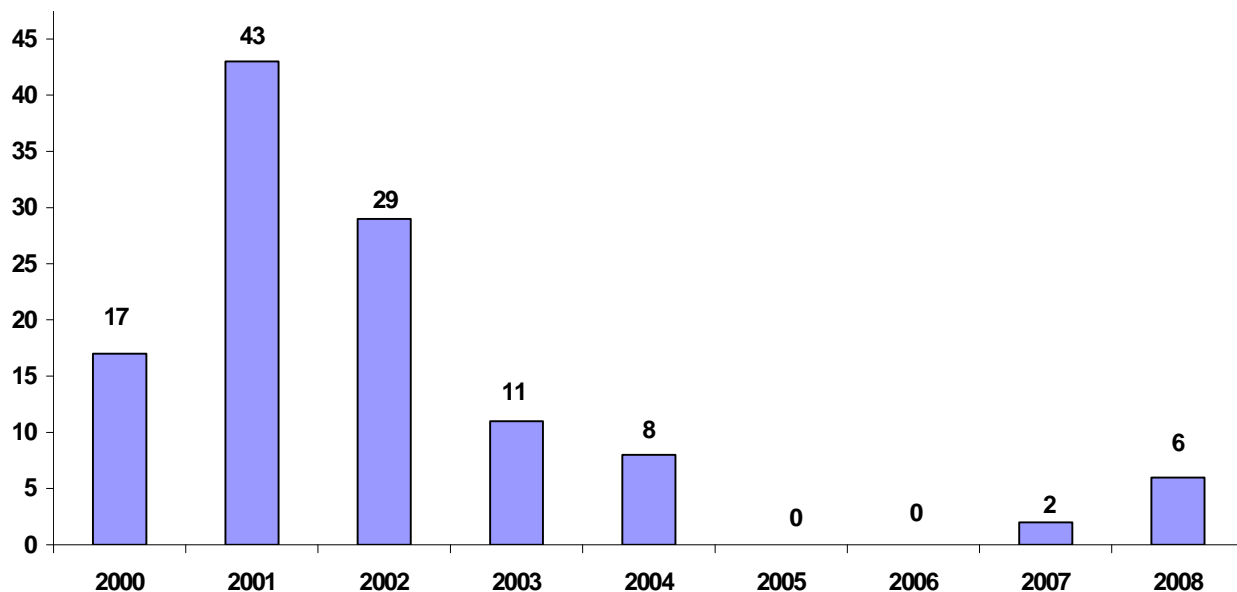


Рис. 11.2. Кількість зареєстрованих проектів технопарків України в період з 2000-2008 рр., одиниць

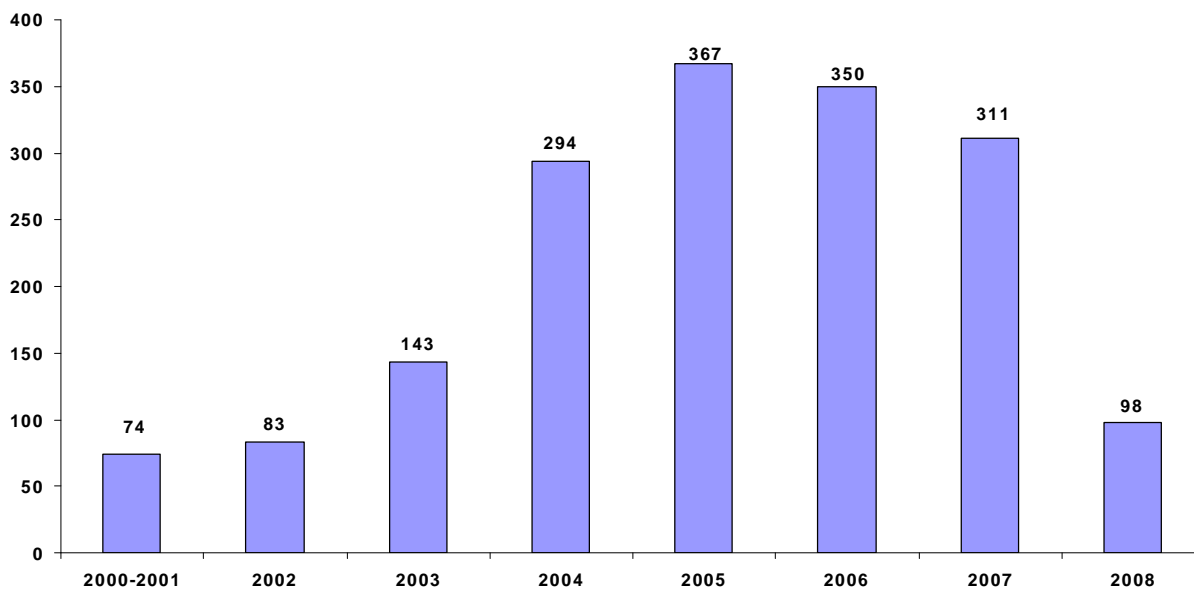


Рис. 11.3. Постачання продукції технопарків на експорт, млн.грн

Основною причиною такої ситуації є невиконання Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" та зміни до нього. Першим кроком з ліквідації державної підтримки інноваційної діяльності стало анулювання на початку 2005 року

Міністерством фінансів України економічної статті Закону про інноваційну діяльність. Тоді ж було заблоковано Закон "Про спеціальний режим діяльності технопарків". І це незважаючи на те, що статтю 8 Закону про технопарки держава гарантувала стабільність спеціального режиму на весь строк дії Закону, тобто на 15 років.

У березні 2006 року державну підтримку технопарків було частково відновлено, проте діє вона не повністю:

- звільнення від податку на прибуток (діє);
- звільнення від сплати ввізного мита (діє);
- кошти, отримані в іноземній валюті від реалізації продукції, не підлягають обов'язковому продажу (діє);
- розрахунки за експортно-імпортними операціями проводяться у строк до 150 календарних днів (діє);
- сплата ПДВ податковим векселем при імпорті нових устаткування, обладнання та комплектуючих – 720 календарних днів, матеріалів – 180 днів (не діє);
- фінансова підтримка:
 - повне або часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування (не діє);
 - повна або часткова компенсація відсотків (не діє);
 - прискорена амортизація основних фондів (не діє).

Але практичне виконання навіть діючих преференцій не було забезпечено. Державна підтримка технопарків в Україні різко скоротилася, починаючи з 2005 року (рис. 11.4).

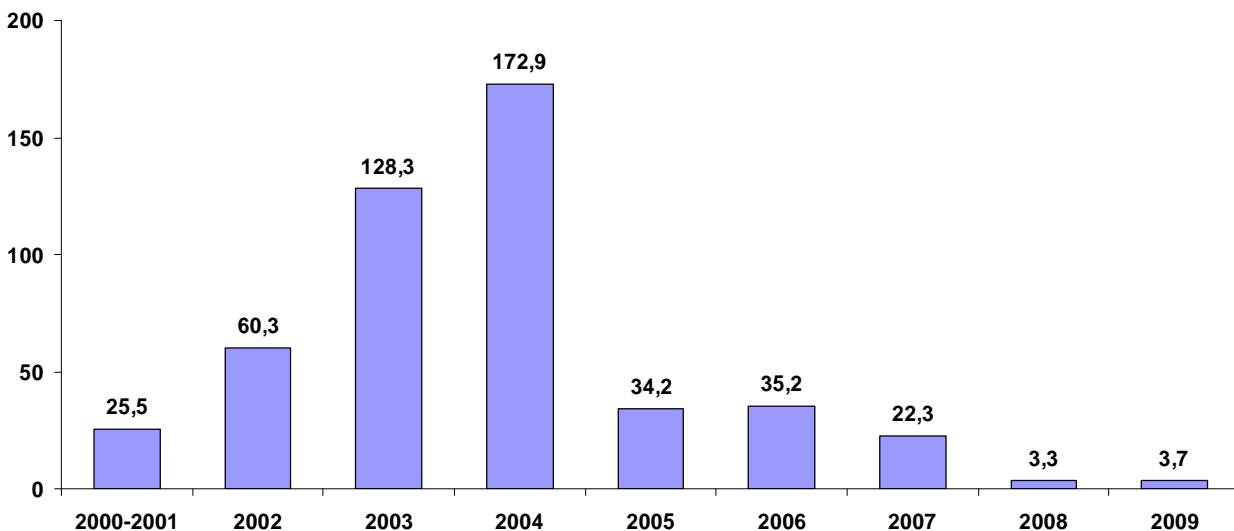


Рис. 11.4. Державна підтримка технопарків в Україні у 2000-2009 рр., млн.грн

Отже, основні недоліки в діяльності українських технопарків пов'язані з дефіцитом фінансів, недостатньою державною підтримкою, відсутністю суміжної інфраструктури, яка дозволила б інвестору, вченим і потенційному замовникові знаходити одне одного, недосконалістю законодавства, дефіциту компетентного менеджменту [94].

Потрібна оновлена нормативно-правова база регулювання діяльності цих інноваційних структур. Нагальною є розробка законопроекту «Про діяльність технопарків, технопаркових структур та технополісів», оскільки Законом «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» регулюється пільговий режим для виконавців інноваційних та інвестиційних проектів технопарків і виникає потреба у підтримці й створенні нових малих і середніх інноваційних підприємств у регіоні, пільг, стимулів та інших форм їх державної підтримки [72].

Завдяки глобалізації спостерігається тенденція співпраці технопарків із ТНК, створення спільних технопарків кількома країнами – *інтертехноконсорціумів*. Прикладом може слугувати ряд китайсько-російських науково-технічних парків [94, с. 317-318].

Україна має теж ряд спільних із Китаєм технопарків, зокрема Цзинаньський парк високотехнологічного співробітництва України і КНР. З метою стимулювання проведення науково-дослідними інститутами і науково-технологічними підприємствами Китаю спільних робіт з країнами СНД, Управлінська рада Цзинаньської зони розвитку нових і високих технологій затвердила ряд відповідних постанов, у тому числі “Постанову про пільгові умови роботи на території Цзинаньського парку високотехнологічного співробітництва України і КНР”. У документі зазначено, що українсько-китайським спільним підприємствам протягом 3-х років після заснування повертаються обкладені податки, протягом 2-х років вони мають право безоплатно користуватися офісними приміщеннями, протягом 3-х років українським спеціалістам безоплатно надається житло. Також підприємствам, заснованим на українському капіталі, технопарк надає допомогу в отриманні кредиту. Серед спільних українсько-китайських науково-технічних проектів, що реалізуються в даний час у рамках Українсько-китайського технопарку, такі: технологія і обладнання з вирощування кристалів, гідрорізуюча установка, технологія і обладнання з переробки відходів у дизельне паливо, розробка оптоелектронних і лазерних технологій для нетрадиційних методів діагностики і терапії серцево-судинної системи людини, безпілотний

авіаційний комплекс, проекти з направлення китайських студентів в Україну для навчання, спільний проект зі створення Українсько-китайського технічного університету та ін. [143].

У червні 2011 року в рамках єврорегіону "Слобожанщина" було створено спільний українсько-російський технопарк у сфері енергозбереження та нанотехнологій. Структура Українсько-російського технопарку, що створюється, така:

- міжнародний центр трансферу технологій «Інтегро» – офісно-лабораторна будівля для розміщення інноваційних компаній та представництв міжнародних корпорацій;

- бізнес-інкубатор «Колиска геніїв» для розміщення Start-Up компаній;
- центр патентних досліджень і бенчмаркінгу¹;
- постійно діюча виставка інноваційних розробок «Енергія росту»;
- дата-центр «Інтерком» для аутсорсингу інформаційно-комунікаційних послуг;
- рекрутингове агентство;
- фонд посівних інвестицій «Бізнес-старт»;
- венчурний фонд «Слобожанські інновації»;
- центр прототипування та колективного доступу до високотехнологічного обладнання «Впровадження»;
- центр маркетингових послуг та субконтрактації;
- лабораторії і досвідчені виробництва, що створюються інноваційними компаніями на території технопарку [100].

Крім індустриальних парків та технопарків, на ринку діють бізнес-інкубатори, які займаються реалізацією будь-якого проекту, за яким є можливість отримати прибуток.

Бізнес-інкубатор – це організаційна структура, яка ставить за мету створення сприятливих умов для ефективної діяльності новоутворених малих інноваційних фірм, які реалізують цікаві наукові ідеї. В рамках бізнес-інкубаторів таким фірмам можуть надаватись приміщення та необхідне обладнання на певний період, надаватись консультації з економічних та юридичних питань на пільгових засадах, інформаційне та рекламне забезпечення, наприклад, комп'ютерне. Бізнес-інкубатор проводить також експертизу інноваційних проектів (науково-технічну, екологічну, комерційну), веде пошук інвесторів та надає їм певні гарантії, надає можливість скористатися своїм дослідним виробництвом. Практика свідчить, що в конкурентному середовищі

¹ Бенчмаркінг – це пошук та впровадження кращих практик.

значно більше інноваційних малих підприємств виживають в межах бізнес-інкубаторів, ніж поза ними.

Розвиток інкубатора, як правило, не потребує бюджетних асигнувань, інкубатор зазвичай діє на засадах самофінансування. Він зацікавлений в тому, щоб малі інноваційні структури якомога швидше ставали рентабельними: інкубатору гарантується участь у визначеній формі в їх майбутніх прибутках. Тривалість перебування новоутвореної фірми в інкубаторі зазвичай обмежується терміном три роки.

В США підтверджено високу дієздатність науково-технічних інноваційних інкубаторів. Вартість створення одного робочого місця у компанії, що входить до складу інкубатора, дорівнює в середньому 1109 дол.США, а відкриття його за традиційною схемою коштує 3058 дол.США. Тому інкубаторним структурам гарантується фінансова підтримка з боку приватних компаній, національних чи муніципальних органів влади.

Бізнес-інкубатори успішно функціонують в США, Німеччині, Польщі, Словаччині, Чехії, Словенії.

В Україні також створені бізнес-інкубатори при деяких вищих навчальних закладах та в регіонах. Так, за ініціативою міської держадміністрації для підтримки інноваційної діяльності в Києві створено Київський інноваційний бізнес-інкубатор (КІБІН). Бізнес-інкубатори діють також при провідних університетах України: у Львові, Дніпропетровську, Одесі та інших містах.

Створення інноваційних бізнес-інкубаторів та бізнес-центрів на базі вітчизняних університетів є перспективним напрямком активізації інноваційного підприємництва, що також дозволить студентам під час навчання випробувати себе в бізнесі як в технічній, так і в економічній сферах.

11.3. Суб'єкти пропозиції інновацій в регіоні.

Фірми, які просувають новації на ринок отримали назву фірми-експлеренти¹ або фірми-піонери.

У США, Японії, країнах Західної Європи в малому інноваційному бізнесі використовуються такі організаційні форми, як венчурні фірми і фірми спін-офф, а також різні інвестиційні фонди, які в багатьох випадках фінансуються великими компаніями, які самі не хочуть

¹ Фірми-експлеренти - фірми, що спеціалізуються на створенні нових чи радикальних перетворень старих сегментів ринку. Вони займаються просуванням нововведень на ринок.

ризикувати, але контролюють цей ризик і у випадках успіху отримують готові новації.

Венчурний бізнес представлено самостійними невеликими фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках, виробництві нової продукції. Їх створюють учені-дослідники, інженери, новатори. Як правило, венчурні фірми не займаються організацією виробництва продукції.

Створення венчурних фірм передбачає наявність таких компонентів:

- інноваційні ідеї;
- ризиковий капітал для фінансування.

Венчурні фонди – об'єднання коштів фірм, дрібних наукомістких компаній, регіонів і, навіть, країн для фінансування інноваційних проектів.

Венчурні фірми – це структури, які утворюються, як правило, невеликою групою однодумців – інженерів, дослідників, менеджерів – з відповідним досвідом роботи в лабораторіях великих фірм.

Перевагами венчурних фірм є вузька спеціалізація, концентрація матеріально-технічних і фінансових ресурсів за обраним напрямком досліджень, можливість швидкої переорієнтації на інші напрямки.

На сьогоднішній день в Україні тільки народжується повноцінна індустрія венчурного капіталу. Банківський сектор, який має відігравати ключову роль у фінансуванні венчурних проектів, в Україні поки що орієнтується на найменш ризиковані напрямки.

Розвиток сучасної концепції інформаційного суспільства призвів до виникнення нових соціальних, психологічних та економічних явищ, основою яких є якісно інше розуміння значення інформаційного ресурсу як найголовнішого фактора суспільного прогресу. Одним з таких явищ є віртуальна організація взаємодії суб'єктів господарювання різних економічних систем. Територіальна близькість перестала бути необхідною умовою функціонування та взаємодії соціально-економічних інституцій. У зв'язку з цим починають виникати організації, діяльність яких полягає у вирішенні встановлених задач на основі інформаційно-координаційного об'єднання ресурсів багатьох суб'єктів господарювання.

Віртуальна корпорація представляє собою об'єднання на контрактній основі незалежних один від одного підприємств задля виконання конкретного проекту. Віртуальна корпорація представляє собою метапідприємство, результатом діяльності якого, завдяки

об'єднанню цілей, ресурсів, досвіду, а головне інтелектуального капіталу, розподілу ризиків, є інноваційний продукт чи послуга [30].

З економічної точки зору віртуальні організації є привабливими для приватних інвесторів та державних установ. Якщо організація класичного технопарку, за даними країн Європи, коштує від 5 до 8 млн. дол. США, то реалізація проекту віртуального інноваційного бізнесу вкладається у межі до 10 000 дол. (створення та активна підтримка потужного інтернет-порталу), а у деяких випадках вартість можна скоротити до 3000 тис. дол., при успішній організації бізнесу строк окупності в середньому складає 1-2 роки.

Серед віртуальних організацій слід розрізняти об'єднання "фізично" існуючих фірм, які співпрацюють на основі мережі Інтернет через причину територіальної віддаленості, та віртуальні компанії, які існують лише у вигляді веб-сторінок і здійснюють пасивне інформаційне забезпечення за певними тематичними напрямками.

Перший тип організацій використовує віртуальний простір як засіб комунікації при об'єднанні матеріальних, фінансових та інших ресурсів для реалізації спільних проектів, для другого типу організацій віртуальна реальність є єдиним можливим способом існування.

Принципова відмінність віртуальних об'єднань від таких класичних методів співпраці, як консорціуми, конгломерати, концерни, трести, пули, синдикати полягає у тому, що метою останніх є створення обмежень та певних важелів регулювання поведінки суб'єктів на ринку, в той час як віртуальна організація кооперації спрямована на забезпечення доступності інформаційних та інших ресурсів для всіх учасників мережевого об'єднання. Головною перевагою віртуальної організації бізнесу є скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із пошуком та обробкою інформації. Спільне вирішення поставлених задач призводить до синергетичного ефекту використання обмежених ресурсів територіально розрізнених організацій. Відкритість та гнучкість віртуальних компаній дозволяє значно швидше реагувати та пристосовуватись до змін зовнішнього середовища організації, хоча у віртуальних об'єднаннях вже важко визначити межу між зовнішнім та внутрішнім середовищем через глибоку інформаційну інтеграцію.

У функціонуванні віртуальних об'єднань є певні обмеження, які стримують розвиток мережевої співпраці. По-перше, існують ринкові обмеження, які з економічної точки зору обґрунтовують доцільність існування мережі, створення віртуального об'єднання втрачає свій сенс при відсутності економічного ефекту, який визначається як різниця між вартістю утримання віртуальної організації та витратами соціуму на

виконання її функцій при відсутності такого об'єднання. По-друге, нерівномірність телекомунікаційного розвитку окремих регіонів та відмінність у цифрових стандартах може створити додаткові витрати на технологічну синхронізацію мережі. По-третє, важко досягти безпеки зберігання конфіденційної інформації від несанкціонованого доступу.

До стримуючих факторів також можна віднести психологічну "неготовність" багатьох суб'єктів господарювання до інтенсивної роботи у штучному "віртуальному" просторі. Перераховані недоліки більшим чином пов'язані із технічними питаннями функціонування віртуальних об'єднань, тому, враховуючи сучасні швидкі темпи розвитку інформаційних технологій, можна сподіватись на вирішенні більшості проблем мережевих об'єднань у найближчі роки. У західних країнах сьогодні активно розвивається таке явище, як *аутсорсінг* - часткова, або повна передача виконання окремих функцій і навіть частин бізнес-процесів стороннім організаціям на основі створення динамічних мереж.

Координація географічно розпоршених функціональних підрозділів здійснюється через центральний керуючий офіс на основі систем глобального зв'язку. В таких умовах деколи важко визначити, де саме знаходиться компанія, оскільки юридична адреса, як правило, не відповідає фізичній концентрації основних органів управління віртуальної організації. Особливого значення набуває віртуальне співробітництво у науковій сфері, де сьогодні більшість досліджень потребує аналізу величезної кількості інформації, залучення багатьох матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів. Окрім цього, міждисциплінарні дослідження можуть здійснюватись лише на основі тісної співпраці вчених, які розділені між собою як відстанями, так і спеціалізацією за науковими напрямками.

Проблема тісної взаємодії як між окремими вченими так і між науковими закладами призвела до створення неформальних наукових об'єднань, метою яких є постійний обмін інформацією про нові досягнення у сфері наукових досліджень і розробок. Відомий соціолог Дирек С. Прайс вперше ввів поняття "невидимого коледжу", яке характеризує явище неформальної комунікації вчених. Було виявлено, що у багатьох областях досліджень вчені підтримують високий рівень взаємодії та інформація, отримана таким чином, має велике значення для проведення наукових досліджень і розробок.

Створення технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів за класичною схемою територіального об'єднання є складним та багатовитратним процесом, іноді виявляється неможливим

сконцентрувати на одній території наукові установи, виробничі підприємства та сферу забезпечення через відсутність одного з указаних елементів. Вирішення даної проблеми теж було знайдено на основі створення віртуальних інноваційних структур, які коштують дешевше, проте надають набагато більше інформаційно-координаційних можливостей всім учасникам.

Одним з найбільш відомих інтернет-інкубаторів є проект "Idealab", заснований Білом Гросом у 1996 році. Це була перша спроба отримання прибутку від використання віртуальної системи організації процесів створення нових підприємств та проектів. Діяльність віртуальної організації Idealab полягала у посередницькому інформаційному об'єднанні венчурних інвесторів, компаній юридичної та маркетингової підтримки, офісних та виробничих центрів для реалізації інноваційних проектів. Спочатку Idealab існувала як веб-сайт, який надавав інформацію про можливості залучення венчурного капіталу та інших необхідних ресурсів для комерціалізації нових ідей. Розширюючи сферу діяльності, Idealab поступово став брати особисту участь у реалізації проектів і "фізично" розвиватись, створюючи офіси та відділення у багатьох регіонах світу, в результаті сьогодні ринкова вартість компанії складає 220 млн. дол. США, штат нараховує понад 500 співробітників, які одночасно працюють над 50 проектами.

Після успіху Idealab, інтернет-інкубатори почали активно розвиватись, найпотужнішими з яких сьогодні є I-Hatch, Inted Change, Venture Frogs, VenCatalyst. Вказані компанії швидко виводять на ринки нові компанії за рахунок розгалуженої мережі зв'язків із фірмами, які надають ресурси та організаційно-координаційні послуги для реалізації інноваційних проектів. Іншим відомим віртуальним бізнес-інкубатором є компанія eSmartWork, яка забезпечує комплексну віртуальну підтримку проектів. Через систему eSmartWork замовники та виконавці можуть забезпечити собі міжнародну юридичну підтримку, інноваційний менеджмент, рекламу послуг на глобальному ринку, зниження ризиків, багатомовну підтримку, можливість міжнародних взаєморозрахунків, оптимальне виконання проектів. Для отримання таких послуг необхідно зареєструватись у системі, заповнивши анкету з описом розробки та бажань щодо її реалізації. Система eSmartWork в автоматичному режимі аналізує наявні банки інформації щодо попиту та пропозиції на аналогічні продукти, відшукує компанії з управління проектами, готує тристоронній контракт та контролює всі етапи виконання проекту.

Створення системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності в Україні є сьогодні найбільш актуальним питанням організаційної підтримки як вітчизняних наукових установ, так і виробничих підприємств усіх галузей економіки. Недосконалість законодавчого та фінансового забезпечення інноваційних процесів, неготовність ринку до освоєння високотехнологічної продукції стримує розвиток технопаркових структур. Тому альтернативою класичним інноваційним структурам повинні стати віртуальні організації, що організаційно та ресурсно підтримують проекти впровадження нових технологій. Вперше в Україні у Дніпропетровську було створено Віртуальний технологічний бізнес інкубатор - www.incubator.dp.ua, метою якого є просування на світові ринки розробки вітчизняних учених, створення віртуального ринку науково-технічних розробок, надання допомоги розробникам у пошуку інвесторів та партнерів для реалізації, експертиза об'єктів інтелектуальної власності, консалтинг та управлінське супроводження інноваційних проектів. Також успішно реалізується віртуальний проект Інноваційний міст, метою якого є інформаційне та організаційне сприяння комерціалізації вітчизняних технологій. У 2000 р. на базі Донецького Інноваційного центру створено організацію "Інноваційний потенціал", яка здійснює реінжиніринг кадрів та технологій, інноваційне бізнес-планування, залучення найкращих світових технологій і реалізацію вітчизняних. Ще у 1989 р. для підтримки вітчизняних учених у Харкові створено Інноваційний центр "MAGIC Solutions", який виступає координатором робіт у сфері комерціалізації технологій [154].

Запитання для перевірки знань:

1. Охарактеризуйте стан інноваційної діяльності в Україні.
2. В чому полягає сутність діяльності індустріальних парків як суб'єктів інноваційної інфраструктури регіону?
3. Як відбувається процес створення індустріальних парків в Україні?
4. Які вимоги висуваються до індустріальних парків згідно із Законом України «Про індустріальні парки»?
5. В чому полягає сутність технопарків, які виокремлюють моделі їх функціонування?
6. Охарактеризуйте стан технопаркового руху в Україні. Що обумовило гальмування діяльності технопарків в Україні?
7. Що собою представляють інтертехноконсорціуми?

8. Яка мета функціонування бізнес-інкубаторів?

9. Яку роль відіграє венчурний бізнес в інноваційному розвитку регіону?

10. Що собою представляють віртуальні корпорації? Які переваги інноваційного розвитку вони забезпечують регіону?

Тема 12. Фінансово-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіону

12.1. Особливості фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності регіону в умовах сучасних конкурентних відносин.

12.2. Спеціальні зони зовнішньоекономічного розвитку території.

12.1. Особливості фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності регіону в умовах сучасних конкурентних відносин.

Державне регулювання та стимулювання являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалити зовнішньоекономічну діяльність в інтересах національної економіки. Практично будь-яка країна, регіон чи територія застосовує який-небудь вид фінансового стимулювання.

Заходи фінансового стимулювання ЗЕД регіону можна об'єднати в три групи:

1) **Фінансові**: субсидії, цільові позики і кредити під низькі відсотки, прискорена амортизація основних виробничих фондів у вільних економічних зонах, звільнення від орендної плати на певний період, спеціальні знижки на оплату електроенергії тощо.

Інвестиційний податковий кредит за своїм змістом є податковою знижкою. Особливість такої податкової знижки полягає в тому, що її величина вираховується з суми податку, а не з суми прибутку, що оподатковується. Інвестиційний податковий кредит розрахований на стимулювання впровадження нової техніки та заміни старого обладнання. Інвестиційна податкова знижка на інвестиції та витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) передбачає право підприємств на пряме зменшення оподаткованого прибутку на повний або частковий обсяг зазначених витрат компаній.

Прискорена амортизація полягає у зменшенні термінів амортизаційних списань, має на меті створення сприятливих можливостей для оновлення основного капіталу та модернізації промисловості. Згідно зі статтею 145.1.5 розділу III Податкового кодексу України метод прискореної амортизації використовується лише при нарахуванні амортизації на об'єкти основних засобів, які входять в групу 4 (машини та обладнання) і 5 (транспортні засоби). Це є актуальним для реалізації інвестиційних проектів, оскільки на територію України ввозиться сучасне обладнання. На основі досліджень вчених доведено, що при економічному зростанні в межах 5-7% на рік доцільно використовувати методи прискореної амортизації, а при низьких темпах економічного зростання застосування прискореної амортизації не є доцільним.

2) **Фіскальні:** скасування, відстрочка сплати і зниження ставок податків, мит, тарифів.

Заходи податкового стимулювання прямого іноземного інвестування в економіку поділяються на 2 види: пасивні та активні.

Пасивні заходи стимулювання інвестиційної діяльності включають зниження ставки податку.

До активних заходів податкового стимулювання інвестиційної діяльності належать наступні: звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість (ПДВ); інвестиційний податковий кредит; інвестиційна податкова знижка; прискорена амортизація; податкові пільги цільового призначення для розвитку пріоритетних галузей економіки; податкові пільги цільового призначення для підприємств, що працюють в низько розвинених регіонах країни.

В результаті проведеної податкової реформи в Україні прийнятий Податковий кодекс України, що вступив в силу з 01.01.2011 року. Одним з головних напрямів Податкового кодексу України є зниження податкового тягаря, підвищення зацікавленості іноземних інвесторів щодо вкладення коштів в базові галузі української економіки, а також в імпортозаміщуючі виробництва та в інфраструктуру. З метою стимулювання інвестиційної активності у Податковому кодексі передбачено поетапне зниження податку на прибуток з 25% до 23% (з 01.04.2011 року) та до 16% (з 01.01.2014 року). Поетапне зменшення податку на прибуток для бізнесу сприятиме уповільненню зростання цін на товари та послуги, а також активізації інвестиційної діяльності. Для податку на додану вартість також впроваджено «пом'якшуюче» нововведення: з 01.01.2014 року ставка ПДВ зменшиться на 3% та складе 17%. Але слід враховувати, що знижуючи ставки податків,

держава заздалегідь надає платникам додатковий дохід, очікуючи на подальше спрямування цих коштів на інвестиції. Статистичні дослідження, проведені в деяких країнах світу, свідчать про те, що тільки 1/3 додаткового прибутку платники податків витрачають на інвестиції, а решта йде переважно на їх особисте збагачення. Тому необхідним є на державному рівні здійснювати контроль за напрямом використання цих коштів. З метою підвищення ефективності використання наданих податкових пільг у статті 21 розділу XIX Податкового кодексу України передбачено, що суми коштів, що вивільнені від оподаткування, спрямовуються підприємствами-платниками податку на збільшення обсягів виробництва, переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій, пов'язаних з основною діяльністю такого платника податку, та/або повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, і сплату процентів за ними. Згідно зі статтею 197.16.1 розділу V Податкового кодексу України від ПДВ звільняються операції із ввезення на митну територію України енергозберігаючого обладнання та матеріалів.

З метою стимулювання залучення інвестицій до країни згідно з Податковим кодексом на 10 років звільняється від оподаткування прибуток підприємств машинобудування для агропромислового сектору, легкої промисловості, що не працюють з давальницькою сировиною, прибуток суб'єктів господарювання, що отриманий від надання готельних послуг, та прибуток, отриманий від основної діяльності та науково-дослідних робіт підприємств авіабудівної промисловості. Також передбачено пільги від здійснення енергозберігаючих заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств [111].

Регіони України позбавлені можливості застосовувати механізм фіскального стимулювання ЗЕД на своїй території - це є прерогативою держави. Натомість регіони Європи, США активно використовують даний інструмент для залучення суб'єктів ЗЕД на свою територію. Для багатьох регіонів, де панують структурні проблеми та економічна криза та відсутні сильні лідери, єдиним фактором привабливості території для міжнародного бізнесу є фінансові стимули. Деякі регіони в Європі перетворились на «пільговий рай». Проте, фінансові стимули дають лише тимчасову перевагу.

3) **Адміністративні (організаційні)**: поліпшення безпосередніх умов для нових інвестицій – спрощення реєстрації фірм, митних формальностей, виділення землі, підтримка при будівництві виробничих потужностей, надання необхідної оперативної інформації,

консультативна підтримка, повністю безкоштовне або субсидоване навчання робочої сили, реалізація маркетингових проектів за рахунок місцевої влади, безкоштовні площі під парковку, забезпечення гарантій вільного підприємництва тощо.

В Європі регіони, а у США міста та штати ведуть конкурентну боротьбу за надання зовнішнім інвесторам індивідуально складених пакетів стимулів. Крім того, стимулювання повинно носити стратегічний характер. Для тільки що створених компаній у сфері високих технологій принципове значення має можливість брати кредити без забезпечення активами. В більшості випадків без цієї конкретної складової фінансової підтримки пропозиція дешевої електроенергії чи водопостачання практично не має значення [70, с. 302-304].

12.2. Спеціальні зони зовнішньоекономічного розвитку території.

Історія *зон економічного розвитку* у світі нараховує вже більше чотирьохсот років, але найбільш інтенсивний розвиток вони отримали після Другої світової війни. В багатьох країнах подібні райони слугували для розширення експорту, залучення іноземних інвестицій, підвищення зайнятості і збільшення валютних доходів. Сьогодні торговельний обіг зон розвитку в усьому світі перевищив 30% від всієї світової торгівлі. Створення різноманітних зон розвитку дозволило створити експортоорієнтовану промисловість у нових індустріальних державах і регіонах, особливо починаючи з 1960-х років.

Найбільш розповсюдженими *формами* спеціальних зон економічного характеру, або, як їх частіше називають, вільних економічних зон (ВЕЗ), стали:

— *зовнішньоторговельні зони* - частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися та продаватися без сплати мита і митних зборів, або з її відстроченням. Створюються ці зони з метою активізації зовнішньої торгівлі (імпорт, експорт, транзит) за рахунок надання митних пільг, послуг щодо зберігання і перевалки вантажів, надання в оренду складів, приміщень для виставочної діяльності, а також послуг щодо доробки, сортування, пакетування товарів тощо. Форми їх організації: вільні порти ("порто-франко"), вільні митні зони (зони франко), митні склади;

— **зони прикордонної торгівлі** - частина території держави на кордонах із сусідніми країнами, де діє спрощений порядок перетину кордону і торгівлі;

— **комплексні виробничі зони** - частина території держави, на якій запроваджується спеціальний (пільговий податковий, валютно-фінансовий, митний тощо) режим економічної діяльності з метою стимулювання підприємництва, залучення інвестицій у пріоритетні галузі господарства, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, запозичення нових технологій, забезпечення зайнятості населення. Вони можуть мати форму експортних виробничих зон, де розвивається, насамперед, експортне виробництво, орієнтоване на переробку власної сировини та переважно складальні операції та імпортоорієнтованих зон, головна функція яких - розвиток імпортозамінних виробництв. При експорті товарів з таких зон з них не береться мито. І тільки, якщо товари, які були ввезені в зону або вироблені/оброблені на її території, опиняються на внутрішньому ринку, вони оподатковуються митом та місцевими податками. В цих зонах домінують підприємства з іноземними інвестиціями. У зонах даного типу діють додаткові стимули для прямих іноземних інвестицій: відсутність будь-яких обмежень на діяльність іноземного капіталу, податкові канікули, надання пільгових кредитів, надання в довгострокову оренду землі, надання послуг за пільговими тарифами і розцінками тощо;

— **науково-технічні зони** – вільні економічні зони, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу, досягнення нової якості економіки через стимулювання фундаментальних і прикладних досліджень з подальшим впровадженням результатів наукових розробок у виробництво. Вони можуть існувати у формі регіональних інноваційних центрів - технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, науково-виробничих парків (технологічних, дослідницьких, промислових, агропарків), а також локальних інноваційних центрів та опорних інноваційних пунктів;

— **туристично-рекреаційні зони** - вільні економічні зони, які створюються в регіонах, що мають багатий природний, рекреаційний та історико-культурний потенціал, з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (в тому числі із залученням іноземних інвесторів) у сфері туристично-рекреаційного бізнесу;

— **банківсько-страхові зони** — це зони, в яких запроваджується сприятливий режим здійснення банківських та страхових операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів: відсутність чи ослаблення контролю за рівнем дисконтної ставки, знижені нормативи відношення власного капіталу до активів, обсягу обов'язкового резервування, відсутні обмеження по розміру інвестицій і характеру виконуваних операцій, допускається повне чи часткове звільнення від податків на прибуток і переведених за кордон дивідендів. Єдине обмеження поширюється на заборону угод з резидентами приймаючої країни. Офшорний статус надається банківським та страховим установам, які були створені за участю лише нерезидентів і обслуговують лише ту їхню підприємницьку діяльність, що здійснюється за межами країни [48];

- **фінансово-економічні зони і зони розвитку фондового ринку;**
- **зони розвитку нерухомості.**

Офшорні зони (від англійського offshore, що дослівно означає «поза берегом») становлять особливий клас серед вільних економічних зон. Їхня головна відмінність від ВЕЗ полягає в тому, що зареєстровані в них підприємства не здійснюють виробничу та комерційну діяльність на території країни реєстрації. Основною ознакою офшорної юрисдикції є пільговий характер оподаткування. Засновуючи таку компанію в одній з численних юрисдикцій, компанії реалізують своє право платника податків вибрати будь-які допустимі законом методи для зменшення податкових зобов'язань і звільнення від надзвичайно високих митних тарифів, валютного контролю, експортних та імпорتنих квот. Це, а також високий рівень банківської і комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, анонімність реальних власників компанії, яка забезпечується можливістю трастового керування акціями офшорних компаній за допомогою місцевих номінальних власників, залучають клієнтів в офшори [95, с. 46-47].

Надаючи певні пільги та преференції підприємствам, що діють чи будуються на певній території, держава стимулює таким чином:

- притік капіталу;
- активізацію ділових процесів;
- створення нових робочих місць із високою заробітною платою;
- надходження нових технологій у виробництві та менеджменті;
- збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів та державних цільових фондів (оподаткування заробітної плати, нарахування на неї);

- завантаження суміжних підприємств, що обслуговують суб'єкти ВЕЗ (транспорт, будівельні організації, порти);
- підвищення кваліфікації місцевого персоналу і розвиток інфраструктури, що обслуговує спеціальні економічні зони.

Світова практика свідчить про те, що поряд із ВЕЗ, створеними для поглиблення світогосподарської інтеграції регіону, створюють зони з особливим режимом заохочення розвитку пріоритетних видів діяльності і галузей виробництва, поживлення малого і середнього бізнесу, розвитку депресивних територій. З цією метою підприємцям надається більша, ніж в інших регіонах, свобода діяльності і значні фінансові пільги.

Вільні економічні зони в Україні було створено на основі Закону України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" (від 13.10.92 р. № 2673-ХІІ). Загалом в Україні діють 11 спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ) і ряд різних за масштабом територій пріоритетного розвитку (ТПР) в дев'яти регіонах. Зокрема є спеціальні зони зовнішньоторговельного, торговельно-виробничого, науково-технічного, туристично-рекреаційного спрямування: "Курортполіс Трускавець", "Яворів" (Львівська область), "Донецьк", "Азов" (Донецька область), "Порто-Франко", "Рені" (Одеська область), "Закарпаття" (Закарпатська область), "Миколаїв", "Інтерпорт Ковель", "Порт Крим" (м. Керч, АР Крим), "Славутич" (м. Славутич Київської області).

Сьогодні процес створення спеціальних економічних зон в Україні заморожений. Відповідно до Закону України від 25.03.2005 № 2505 "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" усі суб'єкти спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку реалізують інвестиційні проекти у загальному режимі оподаткування. Це пов'язано з неоднозначним трактуванням переваг та недоліків таких зон органами влади та управління України, а також дуже специфічним ставленням до них з боку міжнародних фінансових організацій. Однією із базових проблем функціонування вільних економічних зон в Україні є зниження інноваційного потенціалу інвесторів, які розглядають їх лише як "податковий рай" для добре організованої місцевої бізнес-еліти [123].

Причини невдач вільних економічних зон на території України розглянемо на прикладі спеціальної (вільної) економічної зони (СЕЗ) «Порто-Фрнако» в м. Одеса.

Приклад

Спеціальна (вільна) економічна зона «Порто-франко» займає 32,5 га території Карантинного молу Одеського морського торговельного порту. Мета створення – «залучення інвестицій у пріоритетні галузі виробництва для збереження існуючих та створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій, сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і підприємництва, завантаження потужностей портового комплексу та розвитку його інфраструктури, збільшення поставок високоякісних товарів і послуг, створення сучасної виробничої, транспортної та ринкової інфраструктури». Для впровадження зазначеної мети суб'єктам зони забезпечується спеціальний правовий режим підприємницької діяльності та спеціальний митний режим. Основні преференції: не стягується ввізне мито і податок на додану вартість на товари та інші предмети, що ввозяться на територію зони для використання в межах СЕЗ; податок на прибуток у перші три роки діяльності суб'єкта справляється за нульовою ставкою, потім ще три роки сплачується 50% діючої ставки оподаткування, далі – на загальних підставах. Термін дії спеціального режиму – 25 років, мінімальний розмір інвестиції – \$1 млн.

В рамках СЕЗ реалізовувались такі інвестиційні проекти: «Перевантажувальний комплекс індустриальних мастил у тилу причалів № 5, 6» (ДП «Пріста Ойл Україна»); «Виробництво радіоелектронної апаратури» (ТОВ «Телекомунікаційні технології»); «Контейнерний термінал вільної економічної зони «Порто-франко» (Державне підприємство «Одеський морський торговельний порт») та «Універсальний перевантажувальний комплекс» (ТОВ «Олімпекс Купе Інтернешнл»).

За станом на 1 січня 2005 року, діяльність спеціальної (вільної) економічної зони «Порто-франко» характеризується наступними результатами. Підприємствами-суб'єктами СЕЗ за весь період діяльності освоєно інвестицій на загальну суму 94 067,8 тис. грн., сплачено до бюджетів усіх рівнів податків та обов'язкових платежів розміром 5 570,5 тис. грн.

Отже, на перший погляд, певного результату досягнуто. Проте, чи відповідає отриманий ефект очікуваному, особливо якщо порівнювати з економічною ситуацією за межами СЕЗ? Слід зазначити, що Одеський морський торговельний порт є настільки привабливим для інвесторів через своє вигідне розташування, наявну інфраструктуру та налагоджену практику співпраці з інвесторами в рамках так званих підприємств спільної діяльності, що можна з упевненістю говорити:

навіть і без наданих пільг та преференцій знайшлися б охочі побудувати на цій території аналогічні чи інші перевантажувальні комплекси. І працювали б вони на загальних умовах, сплачуючи всі належні податки та збори.

Крім того, обсяг вантажів, залучений суб'єктами СЕЗ, є дуже незначним, і вирішальної ролі для порту не відіграє. Наприклад, лише проектом № 1 СЕЗ «Порто-франко», за яким на її території побудовано комплекс для перевантаження мінеральних добрив, передбачалося залучення 1,1 млн. тонн вантажів щорічно. Однак із мінеральними добривами не склалося, і комплекс був перепрофільований в «універсальний». Основним його завданням мало стати перевантаження зерна. Перевантажувальний комплекс індустриальних мастил має проектну потужність 300 тис. тонн на рік у довгостроковій перспективі, що для порту з обсягом вантажопереробки в 30 і більше мільйонів тонн є мізерним вантажопотоком. Отже, питання «завантаження потужностей портового комплексу та розвитку його інфраструктури, створення сучасної виробничої, транспортної інфраструктури» для порту навіть у період створення СЕЗ не було надто гострим.

Залучення іноземних інвестицій – ще одна мета створення СЕЗ і ТПР. У СЕЗ «Порто-франко» за 2000–2004 рр. надійшло 2,2% всіх іноземних інвестицій міста Одеси та 1,4% – усієї області. З наведених даних можна зробити висновок, що радикальних змін в інвестиційній сфері регіону із заснуванням СЕЗ не відбулося.

Ще одне основне завдання механізму СЕЗ – «збереження існуючих та створення нових робочих місць». У СЕЗ «Порто-франко» за період її діяльності створено 197 та збережено 204 робочих місця. Чи мало це якесь вирішальне значення для мільйонного міста? Та й узагалі, чи є проблема зайнятості актуальною, коли в Одесі на 1 січня 2005 р. офіційно зареєстровано лише 1 794 безробітних, а навантаження на одне вакантне робоче місце становить 0,7 одиниці, тобто пропозиція на ринку праці перевищувала попит.

Таким чином, жодна із задекларованих цілей створення спеціальної (вільної) економічної зони «Порто-франко» за п'ять років функціонування реально не була досягнута.

У чому ж причини недостатньо ефективної діяльності СЕЗ Одеського регіону? Серед інших *причин невдач діяльності СЕЗ* можна виокремити наступні:

- стратегічний інвестор потребує не пільг і преференцій, які будь-коли можна скасувати, а насамперед чітких та прозорих правил гри;

- запроваджуючи дедалі жорсткішу процедуру контролю над діяльністю суб'єктів господарювання СЕЗ, держава, в той же час, не спромоглася забезпечити формування належної нормативної бази;
- відсутність чітко сформованої та офіційно затвердженої стратегії розвитку. Демонструючи можливості, але не виявляючи намірів і планів, важко знайти партнера для ефективної та плідної співпраці.

Підсумовуючи сказане вище, можна зробити висновок, що спеціальні економічні зони та території пріоритетного розвитку України не стали активним і дієвим механізмом стимулювання розвитку окремих територій. Було допущено низку помилок як на стадії формування нормативно-правової бази, так і на етапі практичної діяльності СЕЗ. Але головна причина невдач, на наш погляд, полягає в тому, що застосування спеціального режиму господарської діяльності визначалося не реальними потребами території, а бажанням та можливостями регіональних еліт лобіювати таке рішення на державному рівні. СЕЗ і ТПР стали показником реальної ваги окремого регіону в державі, його спроможності диктувати та просувати свої умови. Відповідно і діяльність СЕЗ та ТПР у перші роки їх функціонування була спрямована не на забезпечення динамічного розвитку регіонів, а на задоволення потреб і бажань (які навряд чи відповідали національним та регіональним інтересам) тих груп людей, зусиллями яких постали до життя ці утворення [139].

З метою відновлення зацікавленості інвесторів в реалізації інвестиційних проектів на територіях пріоритетного розвитку, а також здійснення інвентаризації існуючих СЕЗ і ТПР в Україні з метою поновлення їх діяльності у новому форматі було розроблено проект Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання розвитку регіонів” в частині визначення подальшого функціонування територій пріоритетного розвитку [101]. Виходячи із світового досвіду, слід зауважити, що практика створення особливих економічних зон, які охоплюють лише адміністративні території себе не виправдала. Тому, запропонованим законопроектом визначається, що межі вільних зон можуть і не збігатись з межами одиниць адміністративно-територіального устрою України. При цьому мають бути чітко визначені регулюючі механізми створення і функціонування усіх без винятку ВЕЗ, а також обґрунтовані альтернативні варіанти

розвитку вільних економічних зон, пов'язані з перспективами майбутньої структурної перебудови економіки України, можливими змінами кон'юнктури світового ринку, проблемами вирівнювання рівня розвитку окремих регіонів країни. Відсутність альтернативних варіантів може призвести до певної консервації ВЕЗ у своєму розвитку, віддаляючись при цьому від потреб вітчизняної економіки в цілому та проблем регіонального розвитку зокрема, посилюючи локальний сепаратизм та економічне відокремлення від держави, дискредитуючи саму ідею вільної економічної зони.

Запитання для перевірки знань:

1. Які інструменти фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності є в розпорядженні держави і регіонів в країнах світу і в Україні?
2. Які розрізняють форми вільних економічних зон?
3. Яку роль відіграють вільні економічні зони в економіці регіону?
4. Охарактеризуйте особливості діяльності спеціальних економічних зон в Україні? Які чинники стали причиною неефективної діяльності СЕЗ в Україні? Які можливі шляхи подолання ситуації, що склалася?

Тема 13. Маркетинг територій як ефективний інструмент формування іміджу регіону

13.1. Задачі, методи маркетинга територій.

13.2. Формування іміджу регіону. Інструменти та механізми просування іміджу регіону.

13.3. Значення концепції маркетингу взаємовідносин для зовнішньоекономічної діяльності регіону.

13.1. Задачі, методи маркетингу територій.

Для того, щоб розширити свої можливості в сфері зовнішньоекономічної діяльності, регіонам та містам необхідно мати навички залучення інвесторів, підприємств, мешканців та туристів. Території, як і товари та послуги, потребують маркетингових заходів. **Маркетинг територій** – передова ідея, філософія розвитку території, яка буде задовольняти потреби та очікування цільових ринків.

Основною **задачею маркетингу територій** є визначення, які ресурси є в розпорядженні регіонів-конкурентів, і пошук способів диференціювання та позиціонування свого регіону таким чином, щоб виділятися у свідомості цільових груп. Маркетинг територій це не просто сприяння просуванню регіону на ринку. Просування само по собі не приносить користі депресивному регіону, натомість допомагає потенційним покупцям якнайскоріше виявити його неблагополуччя.

Головні цілі маркетингу територій наступні:

- підвищення/збереження конкурентоспроможності розміщених в регіоні підприємств;
- покращення ступеню ідентифікації громадян зі своєю територією проживання;
- залучення до регіону нових підприємств;
- підвищення рівня популярності території за її межами.

Чинники, які обумовлюють необхідність активного впровадження маркетингу територій до інструментів реалізації регіональної політики:

- необхідність знайти нішу для даної території серед потужних територій-брендів у світі. Зокрема, брендовий капітал Парижу – туристична привабливість, Німеччини – автомобільна міць, Лондона – фінансовий центр, Сінгапура – найкращий аеропорт у світі, Бангалор (Індія) – місто програмного забезпечення;

- території стають усе більше відповідальними за свій власний маркетинг: невеликі містечка змушені шукати власні стратегії, які б їх виокремили на ринку, заповненому конкурентами;

- технологічна та комунікаційна революція, які зруйнували застарілі уявлення про те, що лише мегаполіси такі як Лондон чи Франкфурт можуть лідирувати в сфері фінансових та інформаційних послуг. Тепер ці послуги так само надаються в Празі, Дубліні чи Кракові;

- необхідність створення іміджу території, проведення заходів рекламно-пропагандистського характеру (слогани, візуальні символи, події) та розповсюдження інформації.

Потенційні ринки, на які спрямовується маркетинг територій:

- виробники товарів та послуг;
- штаб-квартири та регіональні представництва корпорацій;
- зовнішні інвестиції;
- експортні ринки: на глобальному ринку все більшого значення у конкурентній боротьбі набуває „місце походження” товару, так званий, брендінг;

- туризм та готельний бізнес;
- нові мешканці (кваліфіковані спеціалісти).

Основними **методами маркетингу** територій є: іміджевий маркетинг, маркетинг визначних пам'яток, інфраструктурний маркетинг, маркетинг людей. Ефективність маркетингових заходів досягається лише при комплексному розвитку міського середовища, інфраструктури та соціальної сфери, тобто тоді, коли створений імідж відповідає дійсності.

Не дивлячись на потужні зовнішні та внутрішні перешкоди, території мають закладений в їх ресурсах та людях необхідний потенціал для покращення своїх відносних конкурентних позицій. Підхід з позицій стратегічного ринкового планування дає територіям маркетингові інструменти і можливості гідно відповідати на виклики висококонкурентного середовища.

13.2. Формування іміджу регіону. Інструменти та механізми просування іміджу регіону.

Імідж території – сума переконань, уявлень та вражень людей щодо даної території. Імідж відображає особисте сприйняття території та може відрізнятись від людини до людини. (Приклад Будапешта та Туреччини).

Стратегічне управління іміджем – це безперервний процес вивчення того, який імідж території складається у різних аудиторій, сегментування та виявлення цільових аудиторій, позиціонування визначних пам'яток таким чином, щоб вони підтримували бажаний імідж та розповсюдження інформації про ці визначні пам'ятки в цільових групах.

Імідж має відповідати такими *критеріям*: відповідати дійсності; бути правдоподібним; бути простим; бути привабливим; бути оригінальним.

Інструменти для формування іміджу: 1) слогани та позиціонування (Берлін – столиця нової Європи, Санкт-Петербург – вікно до Європи), 2) візуальні символи (Лондон – Біг Бен), 3) події та дії (проведення Євро 2012 в Україні).

Першим кроком у процесі просування іміджу регіону є вибір цільової аудиторії та визначення ступеня готовності цільового покупця здійснити цільову поведінку.

Методи просування іміджу території: реклама, прямий маркетинг, стимулювання продажу, зв'язки з громадськістю, особистий

продаж, а також телебачення (наявність у регіоні медіацентру робить місто суттєво помітнішим), пісня (Євробачення), спорт (Євро 2012).

Для покращення своїх конкурентних позицій регіони можуть застосувати одну із шести **стратегій**:

- 1) Залучення туристів та ділових відвідувачів.
- 2) Залучення бізнесу з інших місць: все в більшій мірі конкурентну перевагу території визначають нецінові фактори. Міста з університетами, науково-дослідними установами, міжнародними партнерськими відносинами і високими показниками якості життя, мають перевагу перед містами, що не мають цих характеристик. (Енергійне, прогресивне місцеве керівництво може представляти більшу цінність, ніж дешева земля чи державні субсидії).
- 3) Утримання та розширення існуючого бізнесу (4 основні стратегії): а) неформальний діалог між керівниками підприємств та представниками регіональної влади (рівень знання іноземних мов студентів у регіоні); б) підприємства залучаються до розробки стратегій маркетинга регіону; в) діалог у режимі «пліч о пліч» (житло для працівників компанії); г) бізнес інформує регіональну владу про загрози, що виникли, після чого вони об'єднують зусилля для боротьби із загрозою (лобіювання інтересів на національному та світовому рівнях).
- 4) Стимулювання розвитку малого бізнесу і сприяння компаніям-новачкам.
- 5) Збільшення обсягу експорту та залучення іноземних інвестицій: регіон може здобути перевагу, ставши відомим в якості виробника високоякісних товарів чи послуг (Франція – Париж, вино, Жерар Депардье, мода).
- 6) Збільшення кількості мешканців чи зміна структури населення. У першу чергу боротьба йде за залучення спеціалістів [70].

У підвищенні ділової активності в регіонах вагому роль відіграє **інформування** як про країну та її регіони, спрямоване назовні, так і інформування вітчизняних виробників про особливості ведення бізнесу за кордоном. В обох випадках визначальна роль належить місцевій владі, а також плідності її співпраці з місцевим бізнесом. Так, сприяння обізнаності з регіоном, а також просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки зазвичай відбувається у двох напрямках:

- інформування про регіон і рекламування області (території), на якій розташоване підприємство-виробник, за допомогою представлення

сприятливого позитивного іміджу області і впроваджуваних нею ринкових та інституційних перетворень;

- рекламування підприємств і виробників конкретної продукції в контексті того, що удосконалювання реклами експортних товарів і підприємств-експортерів є органічною частиною політики стимулювання експорту.

Водночас, конкурентоспроможна продукція теж може стати об'єктом реклами регіону. Пріоритетною стає реклама, спрямована на доповнення і підвищення престижу області та підприємств-експортерів, поєднання їх брендів.

З іншого боку, і національні виробники потребують кваліфікованого інформування стосовно потенціалу використання своїх переваг. Тому важливим є поетапне впровадження заходів інформаційно-економічного стимулювання експорту, насамперед, у двох наступних напрямках:

- консультування з питань фінансування і страхування експортних угод;

- підготовки програм субсидіювання учасників міжнародних виставок і ярмарків, забезпечуючи тим самим послідовний перехід до активних програм фінансування експорту (страхування політичних і комерційних ризиків, надання гарантій за позиками кредитних установ, пряме кредитування експортерів).

У всіх випадках, для кращої обізнаності з регіональними вигодами вагомим є поширення безпосередніх політичних, а також переговорних контактів між регіональними лідерами України та окремими країнами чи їх регіонами, що потребує ширшого залучення представників українських регіонів до складу національних делегацій на переговорах за кордоном [65, с. 31-33].

13.3 Значення концепції маркетингу взаємовідносин для зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Світові тенденції розвитку муніципального управління визначаються зрушенням від ієрархічних відомчих моделей влади (веберівської моделі), спочатку до концепції «нового державного управління» з децентралізованими організаційними структурами, а потім до концепції «ефективного управління» з мережними, інформаційними, гнучкими моделями організації, та до партнерської концепції маркетингу взаємовідносин [12, с. 159].

Маркетинг взаємовідносин (англ. – relationships marketing) - націлює на побудову партнерських відносин із усіма учасниками ринкової діяльності, розрахованих на тривалу перспективу.

Одне із визначень концепції маркетингу відносин, на яке найчастіше посилаються у своїх дослідженнях науковці, належить класику маркетингу Ф. Котлеру: концепція маркетингу відносин – процес створення, підтримання та розширення міцних, взаємовигідних відносин зі споживачами або іншими зацікавленими особами [69, с. 49]. Посилюється залежність процвітання від ефективності впровадження принципів маркетингу взаємовідносин в епоху турбулентності. За визначенням Ф. Котлера та Дж.А. Касліоне, турбулентність – це нова реальність з періодичними та стрибкоподібними сплесками процвітання або спаду, що обумовлює непередбачуваність бізнесового середовища, і виступає дестабілізуючим фактором для учасників даного середовища [71, с. 13, 15, 29-30, 85]

Незважаючи на різноманітне трактування сутності концепції маркетингу взаємовідносин, можна виокремити *принципи* даної концепції, які відображені в переважній більшості визначень:

- співробітництво та кооперація між виробниками, постачальниками та споживачами продукції;
- взаємна вигода;
- орієнтація відносин на довготривалу перспективу;
- взаємодовіра;
- неперервність та стійкість взаємовідносин;
- чесність та порядність учасників співробітництва.

Концепція маркетингу в процесі своєї еволюції вийшла далеко за межі акту «купівлі-продажу», тепер *головною її метою є не стільки привабити споживача, скільки його утримати*. В практиці маркетингу відомо, що завоювання нового клієнта обходиться фірмі в шість разів дорожче, ніж організація повторних продажів існуючому покупцеві. Якщо ж клієнт залишився незадоволеним, то повторне залучення його уваги буде коштувати у 25 разів дорожче.

Зростання популярності концепції маркетингу взаємовідносин обумовлено посиленням протиріч сучасного процесу глобалізації, яка з однієї сторони, породжує нові форми кооперації, а з іншої – агресивну, руйнівну конкуренцію. До того ж процеси стандартизації виробництва продукції, уніфікації послуг обумовили ситуацію, коли єдиним способом утримання споживача стає формування із ним особистих довгострокових відносин [1, с. 196], їх індивідуалізація та персоніфікація.

В сучасному світі прагнення отримати якомога більший прибуток і якнайшвидше підштовхує суб'єктів бізнесового середовища застосовувати нечесні методи конкурентної боротьби, а іноді і кримінальні, зокрема шахрайство, або навіть фізичне усунення конкурентів, тим самим спотворюючи саму ідею конкуренції, перетворивши міжнародне конкурентне середовище на поле «війни всіх проти всіх». Проте такий підхід до конкуренції є безперспективним. Серед суб'єктів економічної діяльності поширюється розуміння того, що використовуючи нечесні методи конкурентної боротьби можна швидко збагатитися, проте не надовго, адже партнер, який був ошуканий, ніколи вже не буде мати справу із тим, хто його ошукав.

За цих умов партнерські відносини стають одним із найважливіших та найцінніших ресурсів підприємства, кластеру, регіону, держави оскільки забезпечують їм довгострокові вигоди.

Успіх маркетингу взаємовідносин залежить від того, як і в якій мірі вдається відповідати наступним вимогам:

а) інформаційне забезпечення: доступність, прозорість та ясність в комунікаціях – основа довготривалих партнерських взаємовідносин;

б) взаємодія: персональні контакти разом із професійною компетенцією та новими технологіями значно покращують діалог із різними цільовими групами;

в) індивідуалізація: глибокі знання відносно властивостей, намірів та мотивів цільових груп дають змогу працювати з ними індивідуально та концептуально;

г) інвестиції: програма маркетингу взаємовідносин спричиняє витрати, які повинні розглядатися як довгострокові вкладення в успіх.

Переважна більшість теоретичних підходів до визначення концепції маркетингу взаємовідносин в якості суб'єктів цих відносин розглядають споживачів (Котлер Ф., Ламбен Ж.-Ж., Мотина М., Корчунов Д., Примак Т.) або партнерів (Амблер Т., Столяров А.), в якості яких розглядаються окремі підприємства. Проте маркетинг взаємовідносин не обмежується діяльністю окремих підприємств, а має розглядатися як цілісна система партнерських відносин суб'єктів усіх рівнів, що беруть участь в економічній діяльності: підприємство, кластер, регіон, галузь, держава.

Ефективність побудови партнерських відносин кожного із суб'єктів економічної діяльності залежить від того, наскільки системно принципи маркетингу взаємовідносин будуть впроваджуватись на кожному із рівнів: державному, галузевому, регіональному, на рівні кластеру та підприємства (рис. 13.1).

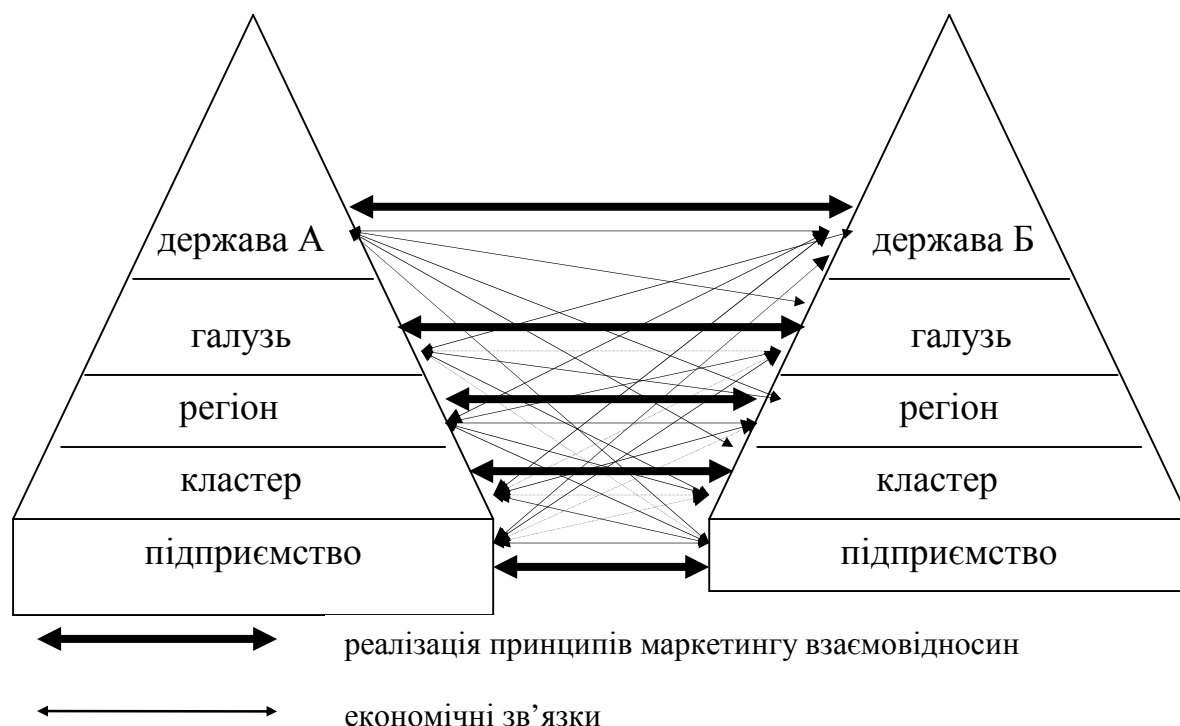


Рис. 13.1. Схема побудови маркетингу взаємовідносин між суб'єктами економічної діяльності різних рівнів

Так, наприклад, окремому підприємству однієї країни неможливо побудувати довготривалі партнерські відносини із підприємством в іншій країні, якщо між цими двома країнами відбувається військовий, політичний конфлікт або ведуться торговельні війни, через що відсутня взаємодовіра між країнами – один з основних принципів маркетингу взаємовідносин. Або якщо промисловий кластер певної країни отримав негативний імідж на міжнародній арені, то окремим підприємствам даного кластеру довести свою благонадійність перед своїми закордонними партнерами буде важко. Тому принципи маркетингу взаємовідносин мають реалізовуватись комплексно на усіх рівнях.

Маркетинг території у рамках партнерської концепції передбачає зміну функціонального навантаження органів влади у бік партнерства з місцевою громадою та підприємницьким сектором. Місцеві влади усе більше розуміють важливість підтримки своєї діяльності населенням – соціального капіталу, і все більше залучають населення до формування завдань управління соціальними об'єктами, до участі в контролі за їх досягненням.

Концепція формування та нарощення соціального капіталу концентрується на можливості отримання економічної віддачі від високої якості соціальних відносин, яка досягається в суспільствах, об'єднаних національною ідеєю, орієнтованих на розширення

можливостей розвитку, пом'якшення соціальної несправедливості та інтеграцію вразливих і маргінальних верств до суспільного життя.

Ідеологія регіональної політики прирощення соціального капіталу регіону полягає в наступному: соціальний капітал, який існує в регіоні на індивідуальному рівні, розширити до меж загально-регіональної громади шляхом залучення громадян до процесу прийняття рішень стратегічного значення, до розробки та реалізації регіональної політики соціально-економічного розвитку регіону. Крім того, регіональна політика розвитку соціального капіталу має передбачати заходи щодо зміцнення соціальної єдності та громадянської свідомості мешканців регіону [171].

Приклад

Прикладом залучення громадян до обговорення міських проблем може слугувати досвід Роттердаму, де виникла діаспора вихідців з Марокко – щільно заселений район з дешевим житлом, в якому проживає 30 тис. осіб замкнутою групою. Вони не знають нідерландської мови і не хочуть її вчити, живуть на соціальну допомогу, діти не ходять до школи, вороже ставляться до голландців, на вулицях панує злочинність і розруха. Для вирішення проблеми муніципальна поліція провела аналіз злочинів і з'ясувала, що 150 сімей здійснюють 80% злочинів. Тоді було встановлено персональну опіку над цими сім'ями, і число злочинів зменшилося. Змінилася процедура взаємодії: представники муніципальної влади не запрошували жителів до себе, а йшли до них для обговорення проблем, розробки планів покращення життя в районі. Спільно з марокканською спільнотою побудували фонтан і облаштували площу як місце для відпочинку, відкрили школи з урахуванням культурної специфіки району.

В Україні залученість громадськості до розробки національної та регіональної політики розвитку є слабкою. Проте, поодинокі приклади впровадження принципів соціального партнерства в регіонах вже є, серед інших прикладів можна виокремити наступні: залучення влади, бізнесу та громади до розробки стратегічних планів підвищення конкурентоспроможності субрегіонів – Одеського, Придунайського, Миколаївсько-Херсонського та ін., створення фокус-групи для розробки Стратегії розвитку міста Одеси, розробка «Народного бюджету» в Одеській області, де бюджетні видатки планувались із урахувань побажань жителів області.

Соціальний капітал містить у собі величезний потенціал для соціально-економічного розвитку регіону. Дослідження, проведені в світі, виявили наступні кореляційно-регресійні взаємозв'язки між зміною в елементах соціального капіталу та соціально-економічним розвитком країни/регіону:

1) покращення на один процентний пункт в рівні довіри призводить до росту ВВП на 0,3%;

2) покращення на 10 процентних пунктів в рівні довіри призводить до зростання ВВП на душу населення на 0,8%, а зростання громадської взаємодії на 8 процентних пунктів – до зростання ВВП більш, ніж на 1%;

3) зростання рівня довіри на 1 процентний пункт обумовлене: 8-відсотковим зростанням ефективності в судовій сфері, 3-відсотковим падінням корупції, 3-відсотковим зменшенням бюрократії та 5-відсотковим послабленням податкового тиску [172].

Ефективна регіональна і державна політика залучення соціального капіталу до розвитку регіону дозволить отримати наступні переваги:

I. на індивідуальному рівні:

- скорочення транзакційних витрат;
- поширення соціальноорієнтованої поведінки;
- покращення морально-психологічного стану громадян;
- отримання більших можливостей для освітнього та професійного розвитку;

- покращення якості життя в регіоні;

II. на регіональному та державному рівнях:

- зростання лояльності до регіональної влади;
- залучення інтелектуального потенціалу громади до вирішення регіональних проблем;

- скорочення рівня злочинності;

- зростання соціально-економічних показників;

- встановлення конструктивного діалогу між владою, бізнесом та громадою;

- зростання рівня довіри населення до влади;

- формування громадянського суспільства [166].

В країнах із розвинутим громадянським суспільством довели свою ефективність наступні інструменти прирощення соціального капіталу, реалізація яких можлива в умовах наявних повноважень місцевої та регіональної влади в Україні:

- міжмуніципальне співробітництво;

- впровадження мережевих інструментів, зокрема впровадження концепції «електронний уряд»;
- підвищення соціальної відповідальності регіонального бізнесу;
- створення партнерств розвитку місцевості;
- різноманітні форми консультування з громадськістю, зокрема консультативні опитування, громадські слухання й обговорення, місцеві ініціативи, стратегічне планування розвитку громади за участі представників відповідних спільнот тощо.

В останні роки в світовій практиці все більшого розповсюдження набуває модель **багатоканального фінансування соціальної інфраструктури**. Поєднання бюджетних і позабюджетних джерел дозволяє залучити додаткові кошти для задоволення соціально важливих потреб різних верств населення, забезпечити сталість функціонування закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури і мистецтва та інших галузей соціальної інфраструктури.

Соціальна політика України до цього часу недостатньо враховувала потенційно широкий спектр соціальних процесів. Як результат, домінуюча роль у соціальній політиці стала належати державі. Однак, як показала багаторічна практика, держава не в змозі повномасштабно забезпечити соціальний захист населення. За цих умов зростає роль соціально відповідального менеджменту і виявлення фінансових можливостей корпорацій щодо демпфірування гостроти соціальних процесів в регіоні.

Майже до 2005 р. це питання посідало в економічній політиці країни другорядне місце. Не приділялося йому належної уваги і в науковій літературі. Практичні кроки по „соціалізації” підприємств носили несистемний, суперечливий характер, а інколи мали прямо протилежний напрям. Достатньо назвати заходи щодо скорочення і передачі в комунальну власність або власність місцевих органів об'єктів соціальної інфраструктури промислових підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності останніх. Загальний рівень розвитку соціальної інфраструктури фактично знаходився і залишається в стані стагнації.

Напротязі останніх років інтенсивність впровадження соціально відповідальних програм в Україні збільшилась: в 2005 році тільки 31,3% компаній постійно застосовували соціальну відповідальність, а в 2010-му їх стало 55%. Найбільш розповсюдженим напрямком соціальної відповідальності для українських підприємств є трудові практики: три чверті компаній, які було опитано, проводять різноманітні соціально відповідальні заходи для власного персоналу.

Лише третина компаній здійснює соціальні інвестиції в розвиток суспільства та надають різноманітну допомогу регіону, де розміщені їхні підприємства. Як і в 2005 році, залишилися популярними благоустрій територій та програми по створенню робочих місць, проте втричі скоротилась доля компаній, які надають фінансову допомогу владі в вирішенні проблем регіону, вдвічі – доля підприємств, які сприяють реалізації екологічних проектів та виступають спонсорами спортивних та культурних заходів (рис. 13.2). Лідерами по впровадженню програм надання допомоги регіону, де знаходиться підприємство, є великі компанії [130].

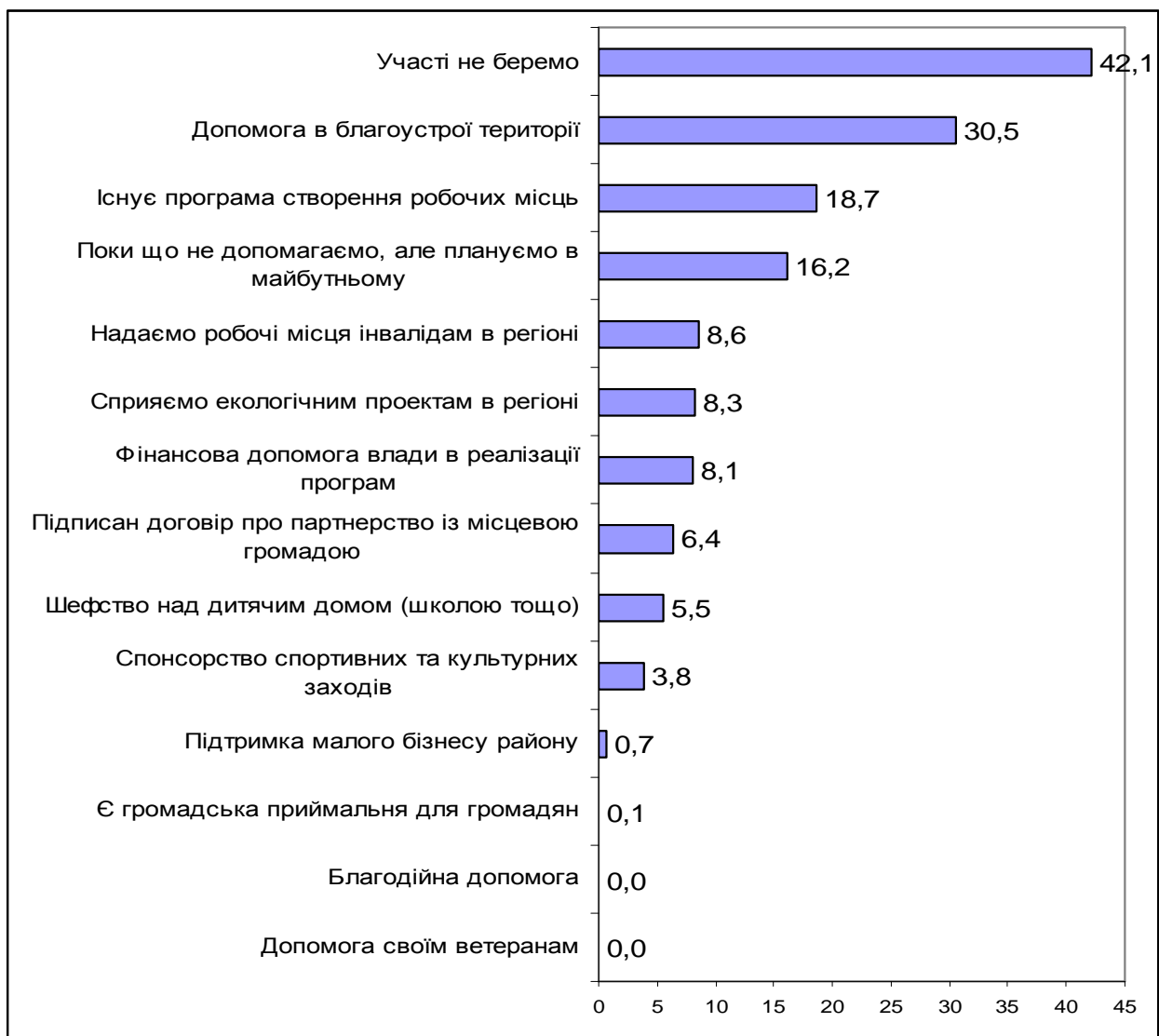


Рис. 13.2 Участь компаній в розвитку регіонів України, % компаній, які було опитано

Перехід до інноваційної соціальноорієнтованої економіки передбачає побудову ефективних механізмів взаємодії громади, бізнесу

та держави, спрямованих на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів різних соціальних груп суспільства та бізнесу при розробці та проведенні соціально-економічної політики. Задачу розвитку міжсекторної соціальної взаємодії покликано вирішувати **партнерства розвитку місцевості**, які є загально визнаними унікальними майданчиками взаємодії громади, бізнесу та держави, що спрямовані на координацію зусиль усіх сторін, забезпечення врахування інтересів різних соціальних груп суспільства та бізнесу при розробці та проведенні соціально-економічної політики. Партнерства розвитку місцевості можуть створюватись у різноманітних формах: зони соціального підприємництва, соціальні консорціуми, фонди соціально відповідальних інвестицій, фонди місцевих громад тощо. Як правило, до таких партнерств входять представники: місцевих органів влади, бізнесу, депутати у парламент від зазначеного округу, представники навчальних закладів, громадських організацій, діючих агентств регіонального розвитку та інших інститутів розвитку територій, торгових та промислових палат, служб зайнятості тощо [78].

Фонди місцевих громад (ФМГ) - неурядові благодійні структури, які акумулюють соціально відповідальні інвестиції, які надаються у вигляді грантів на впровадження ініціатив з вирішення соціально важливих місцевих проблем.

З'явившись вперше на початку ХХ століття, ФМГ сьогодні діють більш ніж у ста країнах світу.

Включаючи до складу керуючих органів фонду представників всіх трьох основних секторів суспільства - влади, бізнесу та некомерційних організацій, - фонди місцевих громад забезпечують об'єднання громадських та адміністративних ресурсів, трудових ресурсів волонтерів, фінансових ресурсів донорів.

Характерні риси фонду місцевих громад:

- 1) мають на меті покращення життя всіх мешканців географічно визначеної території;
- 2) залучаються до вирішення широкого діапазону соціальних, економічних, екологічних та інших проблем життя місцевої громади;
- 3) не перебувають в будь-якій залежності від інших організацій, влади або донорів;
- 4) управляються спеціально створеною громадською радою, до складу якої входять представники широкого різноманіття верств місцевого населення;

- 5) надають гранти іншим неприбутковим організаціям та ініціативним групам, які працюють для задоволення потреб місцевої громади;
- 6) створюють спеціальний грошовий фонд в якості джерела постійного фінансування ініціатив у громаді, заохочуючи благодійні пожертви від різноманітних донорів, включаючи місцевих жителів, комерційні установи, владу, інші організації та неприбуткові структури;
- 7) надають донорам послуги, що сприяють досягненню ними благодійних цілей;
- 8) залучаються до різноманітних громадських заходів, заохочують розвиток співробітництва у громаді, виступають ініціатором, посередником, партнером та координатором у вирішенні важливих для громади проблем;
- 9) впроваджують відкриті й прозорі процедури та практику в усіх аспектах своєї діяльності;
- 10) звітують перед місцевою громадськістю шляхом регулярного інформування населення про свої цілі, заходи та фінансовий стан.

Фонд місцевих громад виконує, як правило, наступні функції:

- 1) залучає місцеві фінансові кошти;
- 2) створює благодійний капітал;
- 3) підтримує соціальну діяльність на своїй території переважно за допомогою видачі цільових благодійних пожертвувань на конкурсній основі з певною періодичністю, а також завдяки консультуванню та іншій допомозі;
- 4) займається розвитком філантропії, проводить постійний моніторинг потреб і запитів місцевих жителів і враховує їх у своїй діяльності;
- 5) повністю незалежний від інших організацій і здатний надавати підтримку місцевому співтовариству на основі незалежної оцінки;
- 6) створює органи управління з людей, що представляють три сектори суспільства, і залучає до експертної ради та іншої діяльності фонду широке коло жителів;
- 7) постійно публікує річний звіт і інформацію про свою діяльність;
- 8) у своїй роботі використовує ясні і чіткі принципи управління, відкритість, рівні можливості.

Організаційно-правова форма фондів громад (community foundations - англ.) не регулюється в Україні спеціальними законодавчими актами. Тому до фондів повинні застосовуватися норми

спеціальних законів про окремі види юридичних осіб, які можуть мати статус неприбуткової і самоврядної благодійної установи, яка організована і діє, зазвичай, як постійна сукупність фондів для досягнення довгострокових переваг для визначеної географічної території, визначених приватними інвесторами. Закон про благодійні організації фактично не розрізняє благодійні фонди та установи з членськими благодійними організаціями. Це дозволяє фонду діяти у формі і благодійної організації, і громадської організації.

Створення фонду відбувається в кілька етапів. Основне завдання першого етапу - створення ініціативної групи, учасники якої повинні розуміти ідею моделі фонду місцевої громади і роз'яснювати її представникам влади, бізнесу та некомерційних організацій. Зазвичай проводяться зустрічі груп (окремо для кожної групи) з керівниками вже існуючих фондів: виконавчим директором, членами правління і опікунської ради. Під час таких зустрічей роз'яснюються всі незрозумілі питання і узгоджуються пропозиції по організації фонду на конкретній території.

На другому етапі ведеться розробка статуту та залучаються організації, які мають увійти до числа засновників фонду.

Засновниками фонду можуть бути комерційні структури, приватні особи, а також некомерційні організації (у цьому випадку вони надалі не зможуть отримувати фінансування з коштів фонду). Як показує практика, в якості співзасновників ефективно запрошення бізнес-асоціацій, великих і середніх комерційних організацій, що працюють на території базування майбутнього фонду, і найбільш авторитетних і професійних некомерційних організацій.

Засновниками не можуть виступати державні органи та органи місцевого самоврядування. Організації-засновники делегують своїх представників до ради засновників і можуть входити в опікунську раду і правління фонду. Крім засновників, в органи управління фонду (тільки в опікунську раду та правління) можуть входити представники міської влади та громадськості, які не є засновниками фонду.

Фонди місцевих громад отримують кошти з різних джерел. Серед них і кошти бізнесу (незалежно від його розміру), і державні (з бюджетів різних рівнів, у тому числі грантів, які виділятимуться щороку некомерційним організаціям в цілях розвитку громадянського суспільства з державного бюджету), і кошти приватних осіб, гранти від українських та іноземних донорів. Крім благодійних коштів, фонди, як і інші некомерційні організації, можуть заробляти гроші, наприклад, надаючи компаніям консультації з розробки благодійних проектів. Ще

одним джерелом є доходи від розміщення коштів ФМГ в банках і вкладення в цінні папери (ендаумент¹).

Також, можливим є залучення фінансових ресурсів міжнародних організацій, серед яких наступні:

1. Глобальний фонд підтримки фондів місцевих громад (Global Fund for Community Foundations), який використовує кошти Світового Банку.
2. Проект «Розвиток громадянського суспільства», який впроваджується Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН);
3. Інститут сталих спільнот;
4. Інститут сприяння громадським ініціативам у Євразії;
5. Британський благодійний фонд (Charities Aid Foundation).

Третій етап створення фонду, який настає після реєстрації, - визначення напрямів фінансування, пріоритетних для даного регіону. Для цього прийнято проводити оцінку стану регіону, при необхідності - спеціальні дослідження, щоб обрані цілі були зрозумілі місцевому співтовариству і могли б забезпечити одержання фінансування з боку бізнесу. В якості орієнтира пріоритетів для регіону можуть виступати стратегії соціально-економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіону / субрегіону.

Існують різні напрями діяльності соціально відповідальних інвестицій. Це акумулювання грошей у вигляді цінних паперів, участь в акціонерному капіталі, а також у місцевих інвестиційних програмах. Останній напрям дає можливість соціально незахищеним людям і малозабезпеченим залучати кошти під низький відсоток для будівництва житла, розвитку малого бізнесу. Ці кошти населення отримує через банки місцевого розвитку, кредитні спілки, спеціалізовані фонди допомоги.

Четвертий крок - організація першого грантового конкурсу, покликаною показати ефективність і професіоналізм роботи фонду. Під обрані стратегічні цілі залучаються кошти бізнесу та інших джерел (наприклад, приватні пожертвування або бюджетні субсидії), а потім проводиться відкритий конкурс грантів. Його висвітлення в ЗМІ дозволить фонду створити свій імідж і залучити подальших прихильників як з боку бізнесу, так і громадських організацій.

¹ Ендаумент – цільовий капітал некомерційної організації; механізм дії ендаумент-фонда наступний: відкривається рахунок, на який залучають кошти меценатів, фондом править окрема фірма, що вкладає кошти в якийсь бізнес, а некомерційна організація отримує відсотки, гроші фонду витратити заборонено, витрачають тільки відсотки.

П'ятим важливим етапом у становленні фонду можна назвати перший звіт, який повинен бути підготовлений і публічно представлений всім зацікавленим сторонам [148].

Приклад

В якості приклада функціонування соціальних консорціумів можна навести Партнерство розвитку Дубліна - корпорація, яка діє як приватне підприємство. До складу Ради партнерства, окрім урядовців, входять представники безробітних, профспілок, соціальних служб, національного уряду, місцевого бізнесу. Фінансовою основою реалізації програми соціального відродження міста є внески учасників консорціуму, зокрема національного уряду, мерії Дубліна, підприємств, а також коштів, які отримані зі структурних фондів Європейського Союзу. Акумуляовані кошти, в основному, спрямовуються на створення та реалізацію програм професійного розвитку населення, громадських робіт, надання позик малому та середньому бізнесу [78].

У бізнес-співтовариства розвивається мотивація до фінансування соціальних проектів. Громадяни отримують можливість самореалізації, у них змінюється ставлення до підприємницького співтовариства, зменшуються утриманські настрої, збільшується сума приватних пожертвувань. У третьому секторі створюються нові робочі місця, некомерційні організації стають конкурентоспроможними і стійкими, з'являється певне інформаційне поле, створене фондом, в якому некомерційні організації працюють більш активно та злагоджено.

Приватні інвестори отримують наступні переваги:

- розмір окремого внеску не лімітує фінансування проектів - фонд акумулює відносно невеликі інвестиції з численних джерел і в зручних для них формах;
- кошти можна вносити у зручний час або за узгодженням із фондом планом - окремі проекти фінансуються незалежно від наявності коштів у окремих інвесторів і можуть стосуватися довгострокових цілей розвитку громади;
- внески використовуються згідно з цілями, визначеними інвестором або узгодженими з ним - фонд створює іменні ендаументи, управляє коштами за дорученням інвесторів або на підставі договорів пожертви;

- прийняття рішень не політизоване - соціальний ефект стосується громади в цілому, а не окремих груп за інтересами;
- ризики, пов'язані з виконанням окремих проектів, поділяються з іншими інвесторами - послуги фонду скорочують витрати інвесторів на експертизу, моніторинг та інші послуги, пов'язані з проектом, і забезпечують звітність;
- контроль за цільовим використанням коштів (можливо повернути основну суму або вимагати відшкодування збитків).

Дослідження, що проводились агентством «Walker Information», виявили пряму залежність зростання престижу компанії і продуктивності її економічної діяльності від здійснення соціальних обов'язків. Збільшення соціального потенціалу компанії на 1% підвищує її соціальний престиж на 0,55%, у той час як зростання економічного потенціалу поліпшує економічну цінність на 0,32%. Для великих компаній соціальні інвестиції дуже привабливі, оскільки все більше споживачів віддають перевагу компаніям із соціально відповідальними програмами. Для європейських і американських корпорацій соціально відповідальна діяльність стала звичним правилом. Якщо корпорація хоче зайняти певний сегмент ринку, вона збільшує поточні витрати на соціальний розвиток і виграє у довгостроковій перспективі, створюючи сприятливі маркетингові умови для збільшення прибутку [97].

Системно переваги діяльності фондів місцевих громад для сторін, зацікавлених у розвитку регіону представлені в табл. 13.1.

Отже, партнерства розвитку громади активізують механізм міжсекторного соціального партнерства, приводять його в дію, знімаючи комунікаційні бар'єри у співпраці секторів, надаючи майданчик для конструктивного діалогу, де кожен має голос нарівні з іншими. Це забезпечує формування регіональної громади на принципах концепції маркетингу взаємовідносин. Консолідація зусиль бізнесу, влади та громади в рамках партнерств розвитку територій забезпечить дієвість механізмів реалізації регіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку.

Таблиця 13.1

Переваги фондів місцевих громад для учасників регіонального розвитку

Учасники регіонального розвитку	Переваги
для громадян	<ul style="list-style-type: none"> • покращення якості життя, • можливість самореалізації, • участь у процесі розробки і реалізації соціально-економічної політики регіону, • зменшуються утриманські настрої, • збільшується сума приватних пожертвувань.
для підприємств-учасників	<ul style="list-style-type: none"> • покращення іміджу; • зростання лояльності громади до місцевого бізнесу; • прозорість процесу здійснення соціальних інвестицій; • покращення умов для збільшення прибутку; • отримання податкових пільг та інших державних преференцій.
для регіону	<ul style="list-style-type: none"> • формування регіональної громади; • зростання лояльності та довіри громади до місцевої влади; • зростання соціально-економічних показників; • зростання соціального капіталу регіону.

Запитання для перевірки знань:

1. Розкрийте сутність маркетингу території та зміст його цілей та задач.

2. Які чинники обумовлюють необхідність здійснення маркетингу території?

3. На які цільові групи спрямований маркетинг території, та які методи даний вид маркетингу застосовує для досягнення своїх цілей?

4. Опишіть процес формування та просування іміджу регіону: його сутність, інструменти, методи, стратегії.

5. Що в собі несе інформаційно-економічне стимулювання зовнішньоекономічної діяльності регіону?

6. В чому полягає значення концепції маркетингу взаємовідносин для регіонального розвитку?

7. Які переваги забезпечує проведення ефективної регіональної політики щодо залучення соціального капіталу до регіонального розвитку?

8. В якій мірі українські компанії впроваджують принцип соціальної відповідальності бізнесу?

9. Які інституції покликані забезпечувати розвиток між секторної соціальної взаємодії?

10. Що собою представляють фонди місцевих громад: їх функції, етапи створення, переваги для учасників регіонального розвитку?

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ

Тема 14. Методичні інструменти аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіонів

14.1. Концептуальні положення методичного забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону.

14.2. Аналіз взаємозв'язків між показниками зовнішньоекономічної діяльності та факторами соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі прямих іноземних інвестицій).

14.3. Зовнішньоекономічна діяльність в регіоні як об'єкт моделювання.

14.1. Концептуальні положення методичного забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Значення аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону полягає в тому, що він є об'єктивною необхідністю управління зовнішньоекономічною діяльністю на тактичному і стратегічному рівнях. Аналіз ЗЕД відіграє значну роль у встановленні причин, що зумовлюють існуючий рівень розвитку сфери ЗЕД, виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів удосконалення і підвищення ефективності даного виду діяльності.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності регіону – це система знань про методи дослідження зовнішньоекономічних зв'язків та результатів даного виду діяльності за даними економіко-статистичної інформації регіону.

Предмет аналізу ЗЕД регіону – ефективна інтеграція регіону до світогосподарського простору, спрямована на виявлення можливостей подальшого розвитку та удосконалення зовнішньоекономічної діяльності в інтересах регіону.

Об'єкт аналізу ЗЕД регіону – зовнішньоекономічна діяльність регіону в різних формах.

Мета аналізу ЗЕД регіону – забезпечення підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та управлінських рішень в регіоні.

Комплексне дослідження зовнішньоекономічної діяльності регіону умовно можна поділити на три *блоки*: 1) аналіз поточного стану ЗЕД країни та структури, у тому числі за основними її видами та у динаміці, виявлення основних тенденцій розвитку; 2) аналіз взаємозв'язків між

показниками ЗЕД, рівнем інтегрованості регіону до світогосподарського простору та соціально-економічного розвитку регіону; 3) аналіз показників перспективності, до яких слід віднести показники комплексної оцінки конкурентоспроможності економіки регіону, а також експортного, імпортного, інвестиційного, інноваційного та конкурентного потенціалу регіону, моделювання зовнішньоекономічних процесів в регіоні. Розглянемо дані блоки детальніше.

1) **Аналіз поточного стану ЗЕД країни та структури, у тому числі за основними її видами та у динаміці, виявлення основних тенденцій розвитку.** Дослідження здійснюється за видами ЗЕД, зокрема такими як міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародні коопераційні зв'язки в галузі виробництва, рух капіталів та іноземних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, обмін в галузі науки та техніки, валютно-фінансові та кредитні відносини. Інструментарій дослідження – економіко-статистичні методи.

Найбільш частіше досліджуваний вид ЗЕД – міжнародна торгівля.

Показники аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону можна згрупувати наступним чином:

- абсолютні показники: обсяг експорту (реекспорту), обсяг імпорту (реімпорту), обсяг зовнішньоекономічного обігу, зовнішньоторговельне сальдо;
- відносні показники: індекси динаміки (ріст, приріст, середньорічний приріст) експорту/імпорту, індекс „умов торгівлі”, індекс концентрації експорту, коефіцієнт імпортової залежності, рівень самозабезпеченості, індекс самодостатності;
- показники структури та структурних зрушень: товарна структура експорту/імпорту, індекс диверсифікації експорту, регіональні структури експорту/імпорту, індекс географічної концентрації експорту/імпорту, індекси структурних зрушень;
- показники інтенсивності: експортна/імпортна квота та зовнішньоторговельна квота, обсяг експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обігу на душу населення, індекси інтенсивності експортної/імпортової торгівлі;
- показники спеціалізації та порівняльної переваги: рівень внутрішньогалузевої торгівлі, нормалізований баланс зовнішньої торгівлі, рівень спеціалізації регіону, індекси порівняльних переваг, індекси конкурентоспроможності торгівлі;
- показники ефективності: ефективність зовнішньоторговельного обігу, ефективність експорту/імпорту, комерційна ефективність

експорту/імпорту, бюджетна ефективність експорту/імпорту, валютна ефективність експорту/імпорту [15].

Аналогічному аналізу повинні піддаватись і інші види ЗЕД регіону, зокрема:

- міжнародні коопераційні зв'язки в галузі виробництва: кількість спільних підприємств (СП), що діють на території регіону, обсяги випуску продукції спільних підприємств, обсяги інвестицій в основний капітал СП, обсяги прямих іноземних інвестицій, спрямованих у СП, кількість інноваційно-активних промислових підприємств, чисельність зайнятого населення на спільних підприємствах, кількість науково-технічних розробок;

- рух капіталів та іноземних інвестицій: обсяги експорту та імпорту капіталу, обсяги прямих іноземних інвестицій, обсяги портфельних іноземних інвестицій;

- міжнародна міграція робочої сили: кількість іммігрантів та емігрантів, їх структура за віком, статтю, спеціальністю, тривалістю перебування тощо;

- обмін в галузі науки та техніки: експорт/імпорт патентів, ліцензій, обсяги трансферу технологій тощо;

- валютно-фінансові та кредитні відносини: обсяги банківських кредитів за експортними та імпортними операціями в регіоні, показники біржової діяльності, страхування інвестиційних ризиків та ін.

2) **Аналіз взаємозв'язків між показниками ЗЕД та факторами, соціально-економічного розвитку регіону.** На зовнішньоекономічну діяльність регіону здійснює вплив комплекс ендогенних (внутрішньорегіональних) та екзогенних (зовнішньорегіональних – національних та глобальних) факторів соціально-економічного розвитку. Досліджується два аспекти: 1) вплив факторів соціально-економічного розвитку на ЗЕД регіону; 2) вплив ЗЕД на соціально-економічний розвиток регіону. Інструментарій дослідження – факторний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз.

3) **Аналіз показників перспективності,** до яких слід віднести показники комплексної оцінки конкурентоспроможності економіки регіону, а також експортного, імпортного, інвестиційного, інноваційного та конкурентного потенціалу регіону, та **моделювання зовнішньоекономічних процесів в регіоні.** Дослідження спрямоване на встановлення рівня конкурентоспроможності регіональної економіки, окремих її складових, оцінку інвестиційної спроможності регіонів, галузей господарювання, кластерів. Інструментарій дослідження –

економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання, метод експертної оцінки, SWOT-аналіз та інші.

Так, наприклад, з метою виявлення перспективних галузей для формування кластерів досліджується структура економіки регіону. Кожний регіон має одну-дві галузі, які є провідними в його економіці. Для виявлення галузей спеціалізації регіону розраховуються коефіцієнти (K): локалізації галузі на території регіону, коефіцієнт душевого виробництва, коефіцієнт спеціалізації регіону. Якщо $K=1$, це вказує на рівномірну концентрацію галузі у регіоні. Якщо $K>1$, то йдеться про вищу, ніж середнє значення, концентрацію промисловості на території, і така концентрація тим більша, чим більше значення K . Високе значення коефіцієнта свідчить про те, що галузь, яка досліджується, є галуззю спеціалізації регіону. У випадку, коли даний коефіцієнт перевищує одиницю для більш ніж однієї галузі, домінуючою при визначенні спеціалізації є галузь із найвищим значенням коефіцієнта [114, с. 15-18].

Коефіцієнт локалізації (K_l) розраховується як відношення питомої ваги галузі в структурі виробництва регіону до питомої ваги тієї самої галузі в країні за формулою (14.1):

$$K_l = \frac{E_{Tp}}{E_p} * 100 / \frac{E_{Tk}}{E_k} * 100, \quad (14.1)$$

де E_p - обсяг експорту регіону; E_k - обсяг експорту країні; E_{Tp} - обсяг експорту регіону за певною товарною групою; E_{Tk} - обсяг експорту країні за певною товарною групою.

Розрахунки можуть бути зроблені на основі обсягу виробленої продукції, основних виробничих фондів, чисельності основного персоналу, продуктивності праці, фондівіддачі, інвестицій в основний капітал, іноземних інвестицій, експорту та імпорту.

Коефіцієнт спеціалізації регіону (K_c) у даній галузі визначається як відношення питомої ваги регіону в країні по даній галузі до питомої ваги регіону в країні по всіх галузях промисловості і розраховується за формулою (14.2).

$$K_c = \frac{B_{ГР}}{B_p}, \quad (14.2)$$

де $B_{ГР}$ - питома вага регіону в країні по даній галузі; B_p - питома вага регіону в ВВП країні.

Коефіцієнт душевого виробництва ($K_{де}$) - співвідношення питомої ваги галузі регіону у відповідній галузі країні до питомої ваги чисельності економічно активного населення регіону до чисельності

економічно активного населення країни. Коефіцієнт розраховується за формулою (14.3):

$$K_{де} = \frac{Г_p}{Г_к} * 100 / \frac{Н_p}{Н_к} * 100, \quad (14.3)$$

де $Г_p$ - галузь регіону; $Г_к$ - галузь країни; $Н_p$ - економічно активне населення регіону; $Н_к$ - економічно активне населення країни.

Приклад

Розрахунок коефіцієнта душевого виробництва у регіонах України в 2007 р. (табл. 14.1) виявив такі господарські агломерації в областях: видобувна і переробна промисловість - Донецька, Луганська, Дніпропетровська і Полтавська області, а також видобувна в Сумській області і переробна в Запорізькій області; сільське господарство - Кіровоградська, Полтавська, Сумська області, всі області Центрального макроекономічного району, а також Тернопільська, Хмельницька, Рівненська, Чернівецька області; рибна промисловість - більшість приморських регіонів, а саме Одеська, Херсонська, Запорізька області, АР Крим, а також Сумська і Черкаська області; будівництво - Київська область; діяльність готелів і ресторанів - АР Крим; діяльність транспорту і зв'язку - область з великим транзитним потенціалом - Одеська область; фінансова діяльність - Дніпропетровська, Запорізька і Харківська області; охорона здоров'я - АР Крим.

Отримані результати розрахунків даного блоку аналізу дозволяють розробити стратегічні напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні із врахуванням її специфіки, а також особливостей державного та регіонального регулювання ЗЕД. Особливої уваги заслуговують питання збалансованості національних, регіональних інтересів та інтересів бізнес-структур у процесі впровадження відповідних механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності регіону при реалізації встановлених стратегічних завдань його розвитку. Ось чому аналіз ефективності системи державного регулювання та її впливу на розвиток національної економіки та зовнішньоекономічної діяльності регіону є доцільним в рамках третього блоку дослідження.

Таким чином, формування методичного забезпечення дослідження за розробленим алгоритмом розрахунково-аналітичних дій передбачає комплексний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Таблиця 14.1

Значення коефіцієнта душевого виробництва в областях України

Області	Види економічної діяльності										
	Сільське господарство, полювання, лісове господарство	Рибна промисловість	Видобувна промисловість	Переробна промисловість	Будівництво	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових приладів і предметів	Діяльність готелів і ресторанів	Діяльність транспорту і зв'язку	Фінансова діяльність	Утворення	Охорона здоров'я
Донецька	0,5	0,2	2,6	2,2	0,9	1,1	0,9	0,9	1,2	0,9	1,0
Луганська	0,7	0,4	2,9	1,3	0,6	0,4	0,3	0,5	0,5	0,8	0,8
Дніпропетровська	0,8	0,3	3,8	1,8	0,8	0,8	0,9	0,9	1,8	0,9	1,0
Запорізька	1,0	1,9	0,3	2,1	0,6	0,7	0,9	0,6	1,3	0,9	1,0
Кіровоградська	1,6	0,9	0,4	0,6	0,6	0,5	0,2	0,8	0,3	0,9	0,8
Харківська	1,0	0,2	0,5	0,9	1,1	0,9	0,7	1,0	2,2	1,2	0,8
Полтавська	1,7	0,9	3,4	1,6	0,8	0,9	0,4	0,8	0,5	0,8	0,8
Сумська	1,3	1,4	2,0	0,7	0,5	0,3	0,4	0,4	0,2	0,9	0,7
Київська	1,8	0,5	0,0	0,9	1,3	1,0	1,1	0,9	0,5	0,9	0,9
Черкаська	1,5	1,8	0,1	0,7	0,8	0,6	0,5	0,5	0,3	0,9	0,8
Вінницька	1,6	0,5	0,1	0,5	0,7	0,5	0,3	0,5	0,3	0,9	0,9
Волинська	1,3	0,8	0,1	0,6	0,7	0,7	0,5	0,6	0,3	0,8	0,7
Житомирська	1,3	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,2	0,9	0,8
Чернігівська	1,8	0,3	0,6	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,4	0,9	0,8
Тернопільська	1,3	0,0	0,1	0,3	0,5	0,5	0,3	0,7	0,2	0,9	0,7
Хмельницька	1,4	0,7	0,1	0,4	0,6	0,4	0,3	0,5	0,2	1,0	0,7
Рівненська	1,3	0,8	0,1	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,4	1,0	0,7
Львівська	1,0	0,6	0,3	0,6	0,9	0,6	0,8	0,9	0,5	1,0	1,1
Закарпатська	1,1	0,2	0,0	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,2	0,8	0,7
Івано-Франківська	1,0	0,6	1,0	0,5	0,8	0,5	0,4	0,6	0,5	0,9	0,7
Чернівецька	1,3	0,3	0,0	0,3	0,8	0,6	0,3	0,4	0,3	0,9	0,6
Одеська	0,7	1,3	0,0	0,6	1,2	0,7	1,0	2,0	1,1	1,0	0,9
Миколаївська	1,0	1,0	0,1	0,8	0,8	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,8
Херсонська	1,2	1,3	0,0	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5	0,3	0,9	0,8
АР Крим	0,8	9,8	0,3	0,4	1,2	0,7	2,5	0,7	0,3	0,9	1,7

Джерело: власні розрахунки авторів за статистичними даними [135, 136]

14.2 Аналіз взаємозв'язків між показниками зовнішньоекономічної діяльності та факторами соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі прямих іноземних інвестицій).

Розвиток підходів до дослідження впливу прямих іноземних інвестицій на стан економіки бере початок з кінця 80-х – початку 90-х років ХХ століття. Для оцінки впливу ПІІ на довго- та короткостроковий розвиток національної економіки слугують диференційна модель міжнародного перерозподілу капіталу В.Леонтьєва, модель економічного зростання з використанням виробничих функцій П.Вальфенса та П.Джесінкі, модель взаємодії внутрішніх та іноземних інвестицій, мультиплікативна схема оцінки ролі ПІІ та інші моделі [21].

При економетричному дослідженні ПІІ розглядається два класи моделей. Перший, коли ПІІ є залежною змінною, а завдання дослідників зводиться до знаходження незалежних змінних, що визначають їх величину; другий, коли ПІІ є незалежною змінною, що впливає на основні макроекономічні показники регіону.

До першого класу моделей відносять економетричну залежність, використану К.Мільнером та Є.Пінтекостом при дослідженні потоків американських прямих інвестицій в галузі англійської економіки. В іншій моделі В.М.Баласубраманьямом і Д.Грінвеем розглядаються японські прямі інвестиції в країни євроринку і описуються тимчасові моделі.

До другого класу моделей відносять моделі, запропоновані М. Фельдстейном і Ч. Харіюкі для 16 країн ОЕСР за 1960-1974 рр. в регіональному аспекті.

В рамках диференціальної моделі міждержавного перерозподілу капіталу (модель В. Леонтьєва) розглядаються принципи мультиплікатора, де обсяг інвестицій в розвинених країнах знаходиться в прямо пропорційній залежності від валового національного продукту і норми накопичення (інвестування), і акселератора, коли валовий національний продукт визначається як частка від ділення обсягу інвестицій на коефіцієнт приросту капіталомісткості [77].

Стосовно розвинутих країн модель В. Леонтьєва зводиться до двох простих співвідношень:

1) Принцип мультиплікатора, заданий рівнянням:

$$I(t) = sY(t),$$

де Y - випуск (валовий національний продукт) у цій групі країн,
 I - обсяг інвестицій в розвинених країнах,
 s - норма накопичення (інвестування) або мультиплікатор інвестицій.

2. Принцип акселератора, заданий рівнянням:

$$Y(f) = I(t)/b,$$

де b - коефіцієнт приросту капіталомісткості або акселератор інвестицій [2, с.52].

Модель економічного зростання на базі виробничих функцій П. Вельфенса - П. Джесінські полягає в тому, що загальний обсяг основного капіталу країни-реципієнта складається з накопиченого внутрішнього капіталу і прямих іноземних інвестицій. Такий підхід підлягає критиці через те, що прямі іноземні інвестиції в загальному випадку не можуть прирівнюватися до основного капіталу через наявність тимчасових лагів в освоєнні інвестицій і поступового вибуття основних фондів [77].

Слід зазначити, що перелічені моделі мають вагоме практичне значення переважно для розвинених країн, та їх методики майже не зіставні з реаліями української економіки. Підкріплює дане твердження ще й недосконалість збору та значний часовий лаг між офіційним висвітленням статистичної інформації, що ускладнює можливість здійснення розрахунків основних параметрів моделей. Несвоєчасне подання в офіційних джерелах статистичних даних інколи повністю нівелює практичну значущість прорахування прогнозів на короткострокову перспективу [21].

Ефективність регіонального господарювання залежить від багатьох факторів і пов'язана з рівнями економічного та соціального розвитку. В економічній літературі показник рівнів економічного розвитку вимірюється кількісно сукупністю суспільного продукту або національного доходу в середньому на одну особу.

Прямі іноземні інвестиції у сукупності з багатьма іншими факторами здійснюють вплив на соціально-економічний розвиток регіону, індикатором якого в більшій мірі виступає рівень життя населення.

Пропонується дослідження ролі прямого іноземного інвестування у контексті економічного зростання засобами економетричного аналізу, що надасть можливість формалізувати взаємозв'язок між рівнем прямого іноземного інвестування та темпами соціально-економічного розвитку регіону.

Побудовані економетричні моделі повинні бути:

- 1) комплексними та з максимальною точністю відображати реальні процеси, які відбуваються в економіці;
- 2) простими, але найбільш повно визначати характер економічних залежностей.

При відборі чинників для економетричних моделей впливу прямих іноземних інвестицій на рівень розвитку країни-реципієнта чи окремого регіону необхідне детальне математичне обґрунтування інформаційної бази показників; має проводитися діагностика сукупності обраних показників-чинників на наявність значимості для кожної моделі.

Завдяки формалізації зв'язків між показниками економіко-математичних моделей можна розробити 4 блоки економетричних рівнянь зв'язку ПІІ з основними макроекономічними параметрами соціально-економічного розвитку країни-реципієнта, що можна застосувати і до окремого регіону.

Блок 1. ПІІ – темп економічного росту. Необхідно провести кореляційний аналіз зібраної статистичної бази для відображення зв'язку між припливом ПІІ та економічним розвитком і на цій основі побудувати лінійну багатофакторну економетричну модель «ПІІ - економічне зростання», де результируючим показником виступатиме валовий регіональний продукт (ВРП), а саме індекс його зміни у % до попереднього року (GGRP), а серед факторів, що здійснюють вплив на нього: індекс зміни обсягів ПІІ в регіоні (GFDI), індекс зміни експорту товарів і послуг (GEXP), індекс зміни обсягів інвестицій в основний капітал (GGDI), індекс споживчих цін (GIFL), частка осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах чи у професійно-технічних навчальних закладах, у загальній кількості населення регіону (НС) (% на початок року), експорт товарів і послуг щодо ВРП (%) як змінна «відкритості економіки» (OPEN). Тобто треба показати наступну функціональну залежність:

$$GGRP=f(GEXP, GFDI, GGDI, GIFL, НС, OPEN). \quad (14.4)$$

Блок 2. ПІІ – рівень бідності населення. Розгляд іноземного інвестування як соціально-економічного явища з економетричних позицій є важливим для відображення його впливу на добробут населення. Слід дослідити, як співвідносяться рівень бідності населення, тобто частка населення, яке живе за межею бідності, у загальній чисельності населення регіону (PBPL) та частка ПІІ у ВРП (FDI). Для цього застосуємо наступну функціональну залежність:

$$PBPL = \alpha + \beta' FDI. \quad (14.5)$$

Значення α відображають дію чинників, які не змінюються протягом часу і показують, якою буде частка населення, що живе за межею бідності, за незмінності ПІІ щодо ВВП.

Блок 3. ПІІ – людський капітал. Для дослідження необхідно розглянути залежність між результируючим показником, часткою осіб, що перебувають у навчанні у вищих навчальних закладах чи у професійно-технічних навчальних закладах у загальній чисельності населення (%) (НС), та факторами впливу, а саме: накопиченим обсягом ПІІ як відсоток до ВВП регіону (FDI/GRP), інвестиціями в основний капітал як відсоток до ВВП регіону (DomInv/GRP) та витратами на освіту як відсоток до ВВП регіону (EdSpend/GRP). Залежність має вигляд:

$$NS = f(FDI/GRP, DomInv/GRP, EdSpend/GRP). \quad (14.6)$$

Блок 4. ПІІ – рівень зайнятості населення. Однією з причин високого безробіття в Україні є дефіцит ефективних інвестицій у створення продуктивних робочих місць. Можна запропонувати таку залежність:

$$LEmp = f(FDI/GRP, GRP, WAGE), \quad (14.7)$$

де $LEmp$ – кількість зайнятого населення як відсоток до загальної кількості населення регіону, у середньому за рік;

FDI/GRP – накопичені обсяги ПІІ як відсоток до ВВП регіону;

GRP – індекс зміни ВВП регіону;

$WAGE$ – середньомісячна номінальна заробітна плата.

Оскільки неможливо зробити пряму перевірку відповідності моделей об'єкта-оригіналу, надзвичайно важливою є проблема послідовного застосування ефективних діагностичних критеріїв відповідності моделей реальним процесам, які вони описують. Для кожної побудованої моделі потрібно проводити перевірку коректності знаків і масштабів розрахованих коефіцієнтів, перевірку їх на статистичну значимість за допомогою t -тесту Стьюдента, аналіз коефіцієнта детермінації, перевірку моделі на адекватність за допомогою F -критерію Фішера.

Проведений таким чином економетричний аналіз надає можливість формалізувати за допомогою економетричних моделей

взаємозв'язок прямого іноземного інвестування з показниками соціально-економічного розвитку [146].

Включення до методики якомога більшої кількості показників не гарантує досягнення достовірних результатів, а, навпаки, збільшує ймовірність їх викривлення та виникнення необґрунтованої похибки. Крім того, більшість показників, що характеризують рівень соціально-економічного розвитку та інвестиційний потенціал України, в умовах активного реформування економіки мають нестабільний характер [21].

Приклад

Залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та соціально-економічний розвиток регіону є взаємопов'язаними процесами, тому дослідження взаємовпливу між ними має здійснюватись за двома напрямками: вплив ПІІ на соціально-економічний розвиток регіону та вплив факторів соціально-економічного розвитку регіону на процес залучення ПІІ.

1) Здійснимо оцінку впливу надходжень прямих іноземних інвестицій, як факторної ознаки, на ряд результативних показників соціально-економічного розвитку Одеської області.

Соціально-економічний ефект від інвестування в регіональний розвиток можна розглянути з таких позицій, як: покращення інфраструктури для розвитку ділової активності, покращення якості життя та підтримка інвестиційної привабливості регіону на довгострокову перспективу. Під інфраструктурною складовою мається на увазі передусім диверсифікація інституціональної структури фінансового ринку, що забезпечує диверсифікацію фінансових інструментів як потенційних об'єктів інвестицій, торгівельно-посередницької, збутової, інформаційної інфраструктури тощо як невід'ємного елемента розвитку бізнесу. Створення конкурентного середовища забезпечує сегментацію локальних товарних ринків, зумовлюючи їх різноманіття та розширення ємності. Таким чином створюються об'єктивні умови для розширення ринкових ніш в суміжних сферах діяльності.

Соціальний ефект прямого іноземного інвестування проявляється перш за все у розширенні сфери прикладання праці, підвищенні на цій основі рівня зайнятості, зростанні сукупних ресурсів домогосподарств, передусім грошових, як основи формування платоспроможного споживчого попиту, вирівнювання його сегментної структури, підвищення здатності населення до заощаджень. Не останню роль

також відіграє людський капітал, тобто формування освітньої та професійно-кваліфікаційної структури пропозиції робочої сили.

Розглянемо перш за все вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток Одеського регіону та на цій основі побудуємо лінійні багатофакторні моделі зв'язку, де результативним показником виступить валовий регіональний продукт (ВРП), як один із основних узагальнюючих показників, який характеризує економічне становище регіону. Серед факторів, що здійснюють вплив на нього, використаємо незалежні змінні за такими категоріями, як фінансова та технологічна компонента. Окремо побудуємо модель зв'язку обсягу промислової продукції та зовнішніх і внутрішніх інвестицій.

Фінансова компонента охоплює дві залежні змінні: внутрішні інвестиції та прямі іноземні інвестиції. Обсяг внутрішнього інвестування слугує сигналом для інвестора про незадоволений внутрішній попит на інвестиційні ресурси що, очевидно, підвищуватиме капіталовіддачу на одиницю вкладених інвестицій.

Диференціація цих факторів у моделі дає змогу дослідити ступінь впливу кожного з них на динаміку валового регіонального продукту, а також часовий лаг, протягом якого проявляється їх дія [85, с.239]. Вважаємо доцільним врахувати також обсяг експорту товарів та послуг регіону, як показник ділової активності та відкритості економіки.

Розрахунок параметрів рівняння регресії було проведено за допомогою пакету аналізу Microsoft Office Excel 2007 та отримано модель наступного вигляду:

$$y = -9143,9 + 46,2x_1 + 0,2x_2 + 3,5x_3,$$

де y – валовий регіональний продукт Одеської області (млн. грн.);

x_1 – обсяг прямих іноземних інвестицій в Одеську область (млн. дол.);

x_2 – обсяг інвестицій в основний капітал Одеської області (млн. грн.);

x_3 – експорт товарів і послуг Одеської області (млн. дол.).

Коефіцієнт множинної кореляції $R=0,996$, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 99,2% варіації ВРП Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі чинників. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дозволяє зробити висновок про прийнятність моделі. Значення F-критерію Фішера на рівні 129,1 ($129,1 > 5$), що свідчить про

статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Таким чином, якщо збільшити обсяг прямих іноземних інвестицій в Одеську область на 1 млн. дол., то ВРП зросте на 46,2 млн. грн., аналогічно збільшивши обсяг інвестицій в основний капітал на 1 млн. грн., ВРП зросте на 0,2 млн. грн., а зростання експорту товарів і послуг на 1 млн. дол. призведе до росту ВРП на 3,5 млн. грн. Розрахувавши коефіцієнти еластичності по кожній з трьох факторних ознак, було виявлено, що при зміні кожної з них на 1% обсяг ВРП у середньому зміниться відповідно на 99,7%, 5,0% та 24,3%. Тобто можемо зробити висновок про вагомий вплив ПІІ на темпи економічного зростання. Результати кореляційно-регресійного аналізу за фінансовою складовою наведено у Додатку Б.

Далі необхідно розглянути технологічну компоненту впливу ПІІ на соціально-економічний розвиток Одеського регіону. Вона включає в себе такі фактори як обсяг виконаних науково-технічних робіт і кількість студентів, що навчаються у вищих навчальних закладах (ВНЗ). Розвиток людського капіталу та ПІІ посилюють одне одного через комплементарні ефекти: підвищення кваліфікаційного рівня робочої сили (навчання, нові навички та спеціалізована освіта для робітників транснаціональних корпорацій і підприємств з іноземним капіталом) – прямий ефект; покращення соціальної стабільності та здоров'я нації – непрямий ефект [146, с.172]. Обсяг виконаних науково-технічних робіт може вказувати на технологічні зміни, що відбулися внаслідок залучення ПІІ, а може відображати рівень продуктивності та технологічний розвиток в економіці, що сприятиме залученню іноземного капіталу.

Аналогічно розрахуємо і проаналізуємо параметри рівняння регресії за вищезгаданими факторними ознаками. Отримуємо рівняння наступного вигляду:

$$y = 36086,5 + 369,2x_1 - 387,6x_2,$$

де y – валовий регіональний продукт Одеської області (млн. грн.);

x_1 – обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Одеській області (млн. грн.);

x_2 – число осіб, що навчаються у ВНЗ Одеської області (тис. чол.).

Коефіцієнт множинної кореляції $R=0,994$, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 98,9% варіації ВРП

Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі факторів. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дозволяє зробити висновок про прийнятність моделі. Значення F-критерію Фішера на рівні 180,1 ($180,1 > 5$) свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Із отриманої моделі можна зробити висновок, що зі зростанням виконаних наукових та науково-технічних робіт на 1 млн. грн. ВРП Одеської області збільшиться на 369,2 млн. грн. Зв'язок між другою факторною ознакою « x_2 » та результативним показником є оберненим, про що свідчить знак «-» перед третім коефіцієнтом регресії. Тобто якщо число осіб, що навчаються у ВНЗ збільшити на 1 тис. осіб, то це призведе до зменшення ВРП на 387,6 млн. грн. Результати кореляційно-регресійного аналізу за технологічною складовою наведено у Додатку В.

Побудуємо модель зв'язку обсягу промислової продукції та зовнішніх і внутрішніх інвестицій, оскільки обсяг промислової продукції є важливим показником, що характеризує рівень економічної активності у виробничому секторі та впливає на рішення інвестора про здійснення інвестування чи продовження фінансування. За результатами розрахунків отримаємо наступне рівняння:

$$y = -5003,8 + 28,8x_1 + 0,6x_2,$$

де y – обсяг реалізованої промислової продукції в Одеській області (млн. грн.);

x_1 – обсяг прямих іноземних інвестицій в Одеську область (млн. дол.);

x_2 – обсяг інвестицій в основний капітал Одеської області (млн. грн.).

Коефіцієнт множинної кореляції $R=0,965$, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 93,2% варіації обсягу реалізованої промислової продукції Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі факторів, а 6,8% відповідно тих факторів, які не були враховані у моделі. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дає змогу зробити висновок про адекватність моделі. Значення F-критерію Фішера на рівні 27,4 ($27,4 > 5$) свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

За обома факторними ознаками спостерігається прямий зв'язок з результативним показником. Зі збільшенням надходжень прямих іноземних інвестицій в регіон на 1 млн. дол. обсяг реалізованої промислової продукції зростатиме на 28,8 млн. грн., а зі зростанням обсягу інвестицій в основний капітал на 1 млн. грн. – на 0,6 млн. грн. відповідно. Результати даного аналізу наведено у Додатку Г.

Розгляд іноземного інвестування як соціально-економічного явища з економетричних позицій є важливим для відображення його впливу на добробут населення. Слід дослідити, як співвідносяться рівень бідності населення, тобто частка населення, яке живе за межею бідності, у загальній чисельності населення регіону та частка ПІІ у ВРП Одеської області. Для цього застосуємо наступну функціональну залежність, що являє собою парну регресійну модель:

$$y = 69,4 - 2,1x_1,$$

де y – рівень бідності населення в Одеській області (%);

x_1 – частка прямих іноземних інвестицій у ВРП Одеської області (%).

Коефіцієнт множинної кореляції $R=0,636$, що свідчить про середній зв'язок між факторною та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 40,5% варіації рівня бідності населення Одеського регіону пояснюється зміною частки ПІІ у валовому регіональному продукті, а 59,5% відповідно тих факторів, які не були враховані у моделі. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дає змогу зробити висновок про її адекватність. Значення F -критерію Фішера на рівні 3,4 свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Спостерігаємо обернений зв'язок, тобто при збільшенні частки ПІІ у ВРП області на 1% рівень бідності населення при цьому зменшиться на 2,1%. Результати даного аналізу наведено у Додатку Д.

Однією зі складових соціального розвитку регіону вважатимемо рівень зайнятості населення, на який також здійснює вплив пряме іноземне інвестування. Адже, як відомо, однією з причин високого рівня безробіття в Україні є дефіцит ефективних інвестицій у створення продуктивних робочих місць. Розглянемо та проаналізуємо вплив ряду факторів на рівень зайнятості населення Одеської області за отриманим рівнянням регресії:

$$y = 28,9 + 0,02x_1 + 0,14x_2 + 0,0002x_3,$$

де y - кількість зайнятого населення як відсоток до загальної кількості населення Одеського регіону, у середньому за рік;

x_1 – накопичені обсяги ПІІ як відсоток до ВРП Одеського регіону;

x_2 – індекс зміни ВРП Одеського регіону;

x_3 – середньомісячна номінальна заробітна плата в Одеській області (грн.).

Коефіцієнт множинної кореляції $R=0,907$, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 82,3% варіації рівня зайнятості населення Одеського регіону пояснюється зміною зазначених у моделі факторів, а 17,7% відповідно тих факторів, які не були враховані у моделі.

Враховуючи те, що отримані коефіцієнти є доволі малими числами, застосуємо для аналізу коефіцієнти еластичності. Тобто, при зростанні частки ПІІ у ВРП регіону на 1% рівень зайнятості зросте на 0,8%, при зростанні індексу зміни ВРП Одеського регіону на 1% рівень зайнятості збільшиться на 33,7%, а збільшення середньомісячної номінальної зарплати на 1% призведе до його зростання на 0,7%. Результати даного аналізу наведено у Додатку Е.

2) Дослідимо вплив позитивних та негативних факторів соціально-економічного розвитку Одеської області на процес залучення прямих іноземних інвестицій.

Перш ніж спрямувати капітал до будь-якого регіону іноземний інвестор зважає на ряд факторів, які можуть сприяти його зацікавленості територією або навпаки. Локальні переваги можуть виступати у найрізноманітніших формах: у вигляді наявності ресурсів, пільгового податкового та митного режиму, значних розмірів споживчого ринку, розвиненої інфраструктури, соціально-культурної близькості і безлічі інших.

Розглянемо п'ять груп факторів, що впливають на залучення прямих іноземних інвестицій до регіону, а саме: економічні фактори, розвиток інфраструктури, інституціональні та політико-правові, географічні фактори, відкритість регіону.

Зазначені групи факторів схематично зображені на рисунку 14.1.

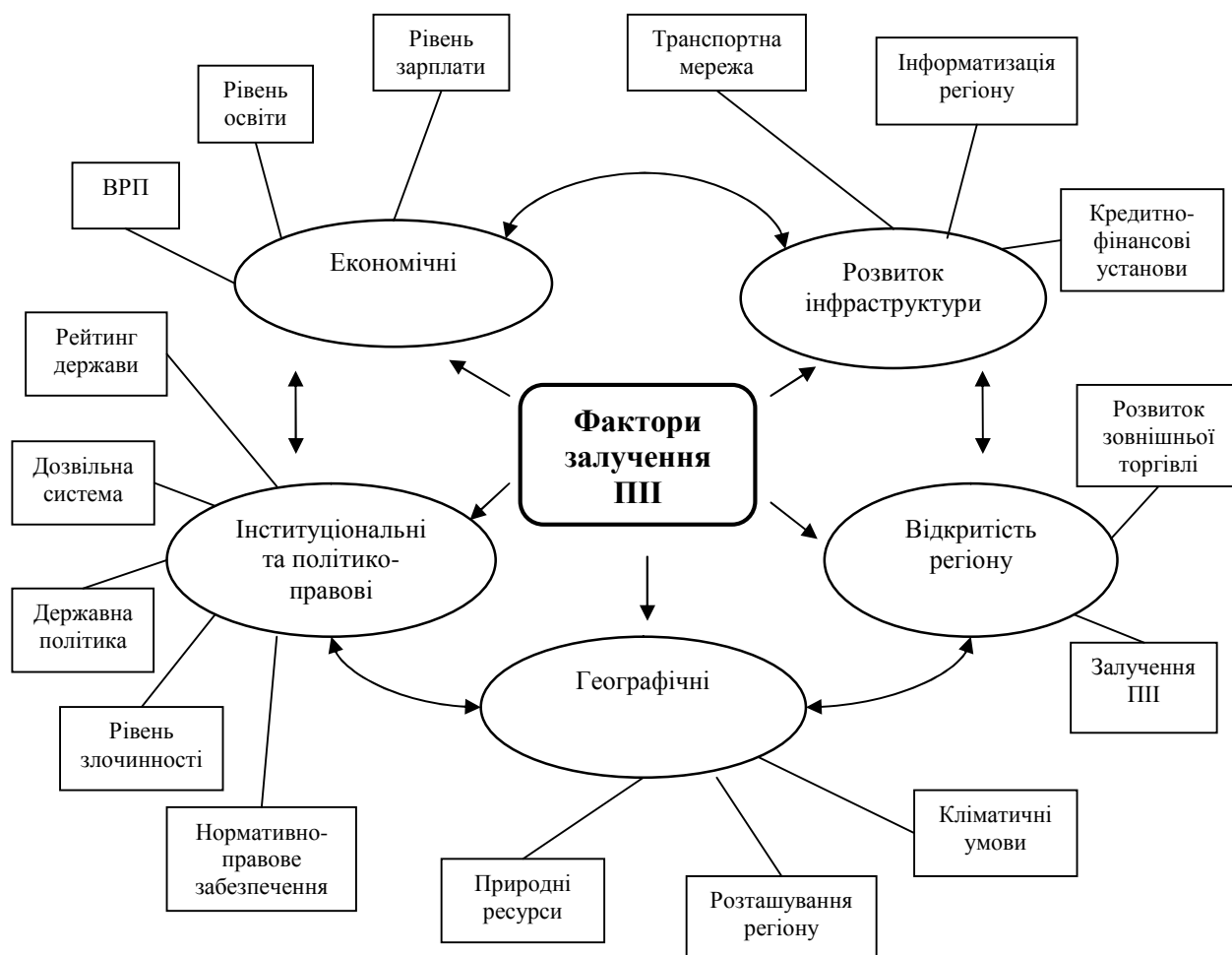


Рис.14.1. Регіональні фактори залучення ІІІ до регіону

Першу групу факторів складають економічні. Зарубіжні інвестори, які прагнуть продавати, а також діяти на цільовому ринку, зацікавлені, в першу чергу, в економічному потенціалі даного регіону. Рівень валового регіонального продукту точно відображає цей потенціал. Зокрема, чим вище рівень ВВП, тим більше потенціал внутрішнього попиту, і тим більш привабливий регіон для потенційних інвесторів. В Одеській області спостерігається зростання цього показника. Наприклад, у 2010 р. порівняно з 2009 р. ВВП у фактичних цінах зріс на 3%. Одеська область посідає 6-е місце серед 27 регіонів України за кількістю населення (5,2%) і 5-е місце за внеском до ВВП країни (5,3%). ВВП на душу населення Одеської області становить 20 341 грн., або 118% від середнього показника по Україні [54].

Зазначені вище групи факторів у своїй сукупності формують загальне уявлення про інвестиційне середовище регіону в очах іноземного інвестора, який дані показники враховує не окремо один від одного, а в сукупності і взаємозалежності. Постає необхідність визначити як названі фактори впливають на обсяг притоку прямих

іноземних інвестицій до економіки регіону. Для цього застосуємо кореляційно-регресійний аналіз та побудуємо рівняння парної регресії для відображення впливу деяких з чинників на результативну ознаку окремо. В якості масиву даних виступила статистична інформація за 5 років (2006 – 2010 рр.) по залежній змінній «у», яка являє собою обсяг прямих іноземних інвестицій, що надійшли до Одеського регіону, та незалежним змінним «х», а саме по: валовому регіональному продукту; середньомісячній номінальній заробітній платі; числу осіб, що навчаються у ВНЗ; обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт; зовнішньоторговельній квоті; обсягу інвестицій в основний капітал; рівню злочинності в області. Отримані з використанням пакету аналізу Microsoft Office Excel 2007 рівняння парної регресії, коефіцієнти регресії, множинної кореляції (R) та детермінації (R²) наведено у таблиці 14.2

Таблиця 14.2

Оцінка впливу факторів на залучення прямих іноземних інвестицій

Фактор впливу	Рівняння регресії	Коефіцієнт регресії	Коефіцієнт множинної кореляції (R)	Коефіцієнт детермінації (R ²)
Валовий регіональний продукт, млн. грн.	$y=1554,3+0,13x$	0,13	0,975	0,951
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	$y=1612,3+3,34x$	3,34	0,997	0,994
Число осіб, що навчаються у ВНЗ, тис. чол.	$y=40111-227,61x$	-227,61	0,597	0,357
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	$y=-1916,7+51,8x$	51,8	0,965	0,932
Зовнішньоторговельна квота, %	$y=0,94+0,16x$	0,16	0,689	0,474
Обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн.	$y=0,93+0,19x$	0,19	0,793	0,63
Рівень злочинності, %	$y=10,9-1,86x$	-1,86	0,571	0,326

Коефіцієнт множинної кореляції за такими факторами, як число осіб, що навчаються у ВНЗ, зовнішньоторговельна квота та рівень злочинності менше 0,7, тому їх зв'язок з надходженням ПІІ до

Одеського регіону є середнім. Звернувши увагу на всі інші фактори, можна констатувати сильний зв'язок. Коефіцієнт детермінації (R^2) показує, скільки відсотків варіації обсягу надходжень ПІІ до Одеської області пояснюється зміною відповідного чинника. Коефіцієнти регресії показують як зміниться обсяг ПІІ при зміні факторів на одиницю. По всім факторам, окрім числа осіб, що навчаються у ВНЗ та рівня злочинності зв'язок є прямим. Зменшення інвестицій зумовлюється зростанням рівня злочинності, що легко пояснюється побоюваннями інвестора вкладати кошти у кримінальне середовище бізнесу.

Найбільший вплив на залучення іноземних інвестицій, з огляду на отриманий результат, здійснює обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, збільшення якого на 1 млн. грн. може викликати зростання ПІІ на 51,8 млн. дол. Це є свідченням того, що іноземний інвестор зацікавлений у нововведеннях, адже інновації, які активно застосовуються тим чи іншим підприємством, сприяють отриманню максимального прибутку, завоюванню нових ринків збуту за допомогою підвищення конкурентоспроможності продукції.

Внутрішні капіталовкладення в основні засоби (капітальні витрати) справляють позитивний вплив на ПІІ – додаткова гривня регіональних капітальних витрат у розрахунку на душу населення може заохотити ПІІ на 0,19 млн. дол. Ця закономірність заслуговує на увагу з двох причин. По-перше, як місцевий, так і іноземний бізнес поводить себе однаково в тому, що стосується інвестиційних уподобань за регіонами та ринковими нішами. По-друге, це може також означати, що внутрішні та іноземні інвестиції є взаємодоповнюючими – більші капіталовкладення місцевого бізнесу заохочують інвестиції іноземних компаній.

Отримані результати також свідчать про те, що активно залучені до зовнішньої торгівлі регіони залучають більші обсяги ПІІ. Так, зростання зовнішньоторговельної квоти на 1% може принести в регіон додатково 0,16 млн.дол. ПІІ, відповідно.

Оскільки на регіональному рівні існує велика кількість вагомих факторів впливу на надходження ПІІ, які не можна відобразити кількісно, а проігнорувати неможливо, тому доволі складно побудувати адекватну багатофакторну кореляційно-регресійну модель, яка б враховувала всі ці фактори. Тому спробуємо розглянути вплив деяких факторів на обсяг ПІІ, що дозволить побудувати модель як основу для подальшого аналізу та прогнозів. Проаналізуємо отримане рівняння регресії наступного вигляду:

$$y = 86049,59 - 0,97x_1 - 28,04x_2 + 80,9x_3 - 352,9x_4 - 0,19x_5,$$

де y – обсяг ПІ до Одеської області (млн. грн.);

x_1 – середньомісячна номінальна зарплата в Одеській області (грн.);

x_2 – число осіб, що навчаються у ВНЗ в Одеській області (тис. чол.);

x_3 – обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт (млн. грн.);

x_4 – щільність автомобільних доріг Одеської області (км на 1000 км²);

x_5 – обсяг інвестицій в основний капітал (млн. грн.).

Коефіцієнт множинної кореляції $R=0,997$, що свідчить про сильний зв'язок між факторними ознаками та результативною ознакою, а коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що 99,5% варіації обсягу ПІ пояснюється зміною зазначених у моделі чинників. Перевірка адекватності моделі з урахуванням статистичних характеристик дозволяє зробити висновок про прийнятність моделі. Значення F -критерію Фішера на рівні 48,28 ($48,28 > 5$), що свідчить про статистичну значущість регресійного рівняння для прийнятого рівня значущості на рівні 5%.

Спостерігаємо значний вплив інноваційної складової на надходження іноземних інвестицій, які зростатимуть на 80,9 млн. грн. при збільшенні на 1 млн. грн. обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт. За всіма іншими факторами зв'язок обернений, що пояснюється загальною економічною та політичною ситуацією в регіоні. Результати розрахунків наведено у Додатку Є [140].

Отже, економетричний аналіз надає можливість дослідити взаємозв'язки показники зовнішньоекономічної діяльності регіону з показниками його соціально-економічного розвитку. Отримані економетричні моделі за подальшого розвитку можуть бути використані як інструмент аналізу економічних явищ у взаємозв'язку з зовнішньоекономічними процесами, а також як інструмент прогнозування та виявлення напрямів зростання зовнішньоекономічного потенціалу регіону.

14.3 Зовнішньоекономічна діяльність в регіоні як об'єкт моделювання.

При визначенні пріоритетів розвитку ЗЕД регіону необхідним є здійснення моделювання зовнішньоекономічних процесів в регіоні.

Ситуація від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі є несприятливою для будь-якого регіону. За такої ситуації дуже важливо в якості одного із основних пріоритетів розвитку області розробка та реалізація програми підтримки національного виробника, створення умов для нарощення експорту та реалізація програми імпортозаміщення.

Із великої кількості існуючих методик аналізу зовнішньої торгівлі найбільший інтерес представляє показник Грубеля-Ллойда, який застосовується для оцінки рівня внутрішньогалузевої торгівлі в рамках окремих регіональних ринків. Застосуємо даний метод для розрахунку внутрішньогалузевої торгівлі в зовнішньоекономічній діяльності. Так, індекс можливої внутрішньогалузевої торгівлі ($I_{вх}$) розраховується наступним чином:

$$I_{вх} = 1 - |X_x - M_x| / (X_x + M_x), \quad (14.8)$$

де: X_x – сукупний експорт товару x ,

M_x – сукупний імпорт товару x ,

модуль в чисельнику – абсолютне значення.

Під видом окремого товару розуміється, скоріше, галузь промисловості, тим не менш, статистичні дані дозволяють співставити показники за кожною товарною позицією експорту та імпорту.

Індекс $I_{вх}$, при розрахунку близький до нуля, означає, що учасники ЗЕД регіону віддають перевагу односторонній участі у зовнішній торгівлі, спеціалізуючись лише на експорті чи лише на імпорті конкретного товару.

Навпаки, значення індексу $I_{вх}$, що наближається до 100, передбачає наявність „двосторонньої торгівлі”, тобто одночасні експортні та імпорتنі потоки товарів. Для даних груп товарів можливим є наявність внутрішньогалузевої торгівлі та посилення взаємодії між учасниками ринку.

На наступному етапі постає проблема кількісної оцінки параметрів, які впливають на формування нових умов управління ЗЕД.

Із використанням залежностей Лаффея-Херцога між вагою кожного товару в структурі зовнішньої торгівлі і його зовнішнім сальдо, що пропонують виміряти порівняльну перевагу чи навіть конкурентоспроможність регіону, можна здійснити наступні математичні перетворення:

$$g_x = \frac{x_x + m_x}{X + M} = \frac{ЗТО_x}{ЗТО}, \quad \sum_{x=1}^n g_x = 1 \quad (14.9)$$

де g_x – доля x -го товару у зовнішньоторговому обігу регіону,

x_x – обсяг експорту x -го товару,

m_x – обсяг імпорту x -го товару,

X – сукупний обсяг експорту регіону,

M – сукупний обсяг імпорту регіону,

ЗТО – зовнішньоторговельний обіг.

Для співставлення показників зовнішнє сальдо кожного товару було скориговано із урахуванням його частки в зовнішньоторговому обігу і обсягів валового регіонального продукту.

Для розрахунку рівня впливу кожної товарної групи на формування порівняльних переваг регіону застосовується наступна формула:

$$F_x = 1000 \frac{ЗТО * C_x - ЗТО_x * C}{ЗТО * ВРП}, \quad (14.10)$$

де F_x – коефіцієнт виявленої порівняльної переваги регіону в торгівлі,

C_x - зовнішньоторговельне сальдо x -го товару,

ЗТО – зовнішньоторговельний обіг регіону,

ЗТО _{x} - зовнішньоторговельний обіг x -го товару,

ВРП – валовий регіональний продукт.

Позитивне значення показника свідчить про позитивний вплив даного товару, а негативні значення – про негативний вплив на торговий баланс регіону. Значення показника порівняльної переваги за зовнішньоторговельними товарами дозволяють оцінити вплив кожного товарного ринку на формування міжнародної порівняльної переваги. Динаміка таких значень на протязі ряду років дозволяє виявити пріоритетні напрямки як в тактичному, так і в стратегічному плані. Аналіз ситуації за кожною товарною позицією може стати основою для прийняття управлінських рішень в сфері компетенції регіональної влади щодо стимулювання чи послаблення уваги учасників зовнішньоекономічної діяльності до тих чи інших видів продукції [8].

Для прогнозування зовнішньоекономічних процесів в регіоні знову можна звернутися до кореляційно-регресійного аналізу.

За допомогою методу екстраполяції досліджуються закономірності і тенденції явища, що розглядається. Принципова можливість екстраполяції ґрунтується на припущенні, що умови, які

визначали тенденцію у минулому, не зазнають істотних змін у майбутньому. Рівняння тренду для прогнозу в загальному вигляді являє собою:

$$y=at+b, \quad (14.11)$$

де y – явище чи процес, що розглядається;

t – змінна часу, рік;

a — рівень динамічного ряду при $t = 0$;

b — абсолютну швидкість зміни рівнів ряду [34, с.62-65].

Приклад

В якості приклада здійснимо прогнозування обсягів надходжень ПШ до Одеської області, а також факторів впливу на них. За основу візьмемо результати проведеного у параграфі 14.2 кореляційно-регресійного аналізу, а саме функціональну залежність обсягу ПШ до Одеського регіону від розміру середньомісячної номінальної зарплати, числа осіб, що навчаються у ВНЗ, обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт, щільності автомобільних доріг та обсягу інвестицій в основний капітал.

За допомогою можливостей пакету аналізу Microsoft Office Excel 2007 було розраховано динаміку перспектив залучення іноземних інвестицій до Одеського регіону та чинників впливу на нього. Було побудовано відповідні тренди на 2012-2014 роки, тобто вираження тенденцій розвитку перелічених вище показників на зазначений період часу у вигляді рівнянь, які оптимально наближуватимуть дійсну тенденцію до наявних рядів. Отримані результати наведено у таблиці 14.3.

Таблиця 14.3

Тенденція обсягів прямих іноземних інвестицій до Одеської області та факторів впливу на них на 2012-2014 рр.

Процес або явище, що розглядається (y)	Рівняння тренду
Обсяг ПШ, млн. грн.	$y=880,41t+2284,7$
Середньомісячна номінальна зарплата, грн.	$y=254,74t+265,18$
Число осіб, що навчаються у ВНЗ, тис. чол.	$y=-0,6929t+147,44$
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	$y=15,172t+85,47$
Щільність автомобільних доріг, км на 1000 км ² території	$y=0,1786t+240,82$
Обсяг інвестицій в основний капітал, млн. грн.	$y=699,17t+5481$

Динаміка перелічених вище показників за період з 2004 по 2011 рр. та прогнозні дані на 2012-2014 рр. наведені у таблиці Додатку Ж, який містить також розрахункові значення обсягів ПІІ на 2012-2014 рр. з урахуванням передбачуваних значень факторів, а також на рисунках 1-5 у Додатку З.

Із отриманих результатів видно, що майже у всіх показників, які досліджувались, спостерігається тенденція до зростання, окрім чисельності осіб, що навчаються у вищих навчальних закладах. Так, у 2012 р. порівняно з 2011 р. середньомісячна номінальна зарплата може зрости на 11,2%, а у 2014 р. порівняно з 2011 р. – вже на 33,4%, відповідно обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт – на 16,6% і 32,5%, обсяг інвестицій в основний капітал – на 29,5% і 44,8%. Тенденція збільшення щільності доріг не спостерігається, а чисельність студентів ВНЗ може зрости лише на 4,0% у 2012 р. та на 3,0% у 2014 р. Підставивши наявні прогнозні дані у регресійну модель, отримаємо значення надходжень ПІІ до Одеської області 9780,8 млн. грн. у 2012 р., 10584,7 млн. грн. у 2013 р. і 11388,5 млн. грн. у 2014 р., тобто спостерігаємо зростання цього показника порівняно з 2011 роком на 6,9% та 24,5% відповідно.

В той самий час, якщо робити прогнози надходжень іноземних інвестицій лише орієнтуючись на їх власну динаміку, що зображено у таблиці 14.4 і на рисунку 14.2, то спостерігаються більш позитивні тенденції, а саме зростання на 11,6% і 30,8% у 2012 р. та 2014 р. відповідно.

Таблиця 14.4

Прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій до Одеської області у 2012-2014 рр., млн. грн.

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг ПІІ	3036	4137,2	4787,8	5741,7	7036,7	7751	8334	9148,2	10208	11088	11969

За умови «непогіршення» ситуації щорічний темп зростання обсягів ПІІ до Одеської області становитиме 6,9%, а реальна потреба збільшення надходжень прямих іноземних інвестицій до регіону складає 10-15%, що зазначається у Програмі залучення інвестицій в економіку Одеської області на 2011-2012 роки. Тобто наявне відставання темпів зростання надходжень інвестицій в розмірі 3-8% є вагомою підставою для пошуку шляхів та механізмів підвищення привабливості Одеського регіону для іноземного інвестора [140].

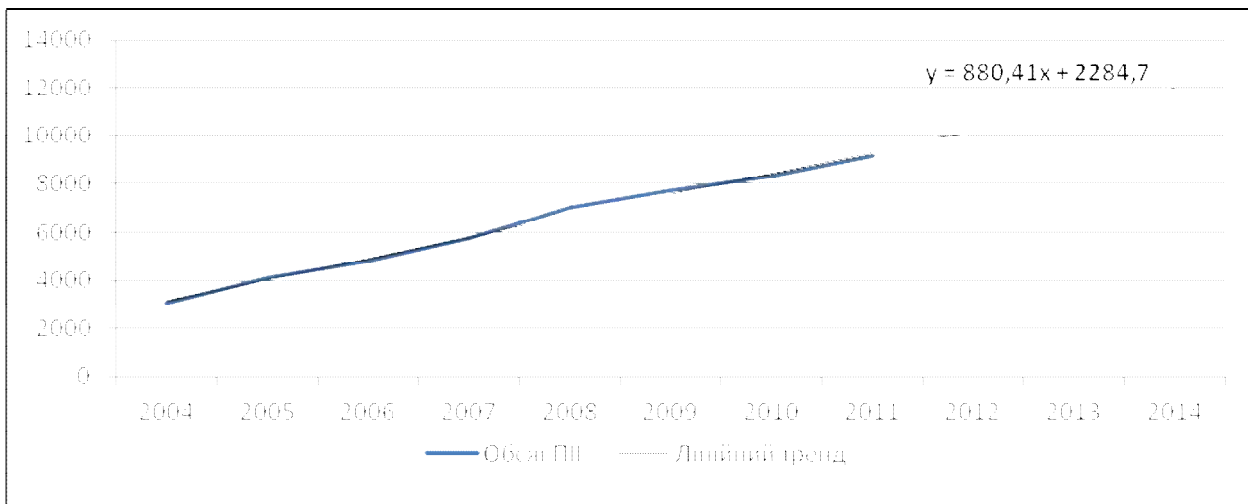


Рис.14.2. Прогнозування обсягу прямих іноземних інвестицій до Одеської області у 2012-2014 рр., млн. грн.

Для того, щоб отримати уявлення про стан функціонування складної системи, якою є система зовнішньоекономічної діяльності регіону, застосовуються *імітаційні моделі*, які представляють собою комп'ютерні моделі, що імітують певні характеристики реальних життєвих ситуацій. Реальні ситуації можуть представляти собою або *вирішення проблеми*, такої, наприклад, як вибір найкращого інвестиційного проекту, або *динамічну систему*, наприклад, процес залучення інвестицій в регіон. Моделювання застосовується особами, які приймають рішення, для розробки стратегії управління і визначення того, як створюються та змінюються окремі параметри системи. Цінність імітаційних моделей полягає в тому, що вони дозволяють зімітувати реальну систему найбільш точно, враховуючи більше параметрів, на відміну від інших методичних підходів. Таке моделювання дає можливість розглянути більшу кількість альтернативних варіантів, і, тим самим, точніше спрогнозувати наслідки прийняття тих чи інших управлінських рішень, забезпечуючи можливість уникнути небажаних наслідків і підвищити позитивний ефект від рішень, що приймаються.

Дискретні в часі моделі можна представити на основі програм складання динамічних електронних таблиць. Наприклад, в програмі Microsoft Excel значення випадкових величин генеруються за допомогою функції СЛЧИС.

Для імітаційного моделювання виробничих і фінансових проектів і процесів ефективним є програмний пакет iThink. Даний пакет став визнаним стандартом структурного моделювання на Заході, він широко використовується в інтелектуальних центрах корпорацій, банках,

урядових структурах і проектно-дослідних установах. Для закордонного інвестора інвестиційний проект, розроблений з використанням системи iThink, набуває додаткові вигіршні характеристики. Робота з цим елітарним інструментом свідчить про певну “прирученість” розробників до новітніх технологій аналізу проектів.

Елітарність в даному випадку не означає особливу складність в роботі. Система відрізняється функціональною простотою і гармонійністю. Пакет не вимагає спеціальних навичок і володіння складними математичними методами. Процес розробки моделі поєднується з відображенням на екрані модельованих структур і взаємозв'язків. Програма моделі автоматично підлаштовується під структурну схему, сформовану оператором, завдяки чому забезпечується ефект візуалізації моделювання.

Можливості пакету iThink багато в чому пов'язані з моделюванням регіональних економік. В компетенції моделей iThink - планування господарських систем обласного, міського та муніципального масштабу. Пакет дозволяє досягти підвищення ефективності управління процесами постачання і розподілу ресурсів. За кордоном пакет широко застосовується для планування соціальної сфери і медичних послуг. Актуальним завданням може бути прогнозування різних аспектів зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Тема 15. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України: проблеми та перспективи

15.1. Регіони України у системі міжнародної торгівлі

15.2. Прямі іноземні інвестиції в регіони України: стан та проблеми

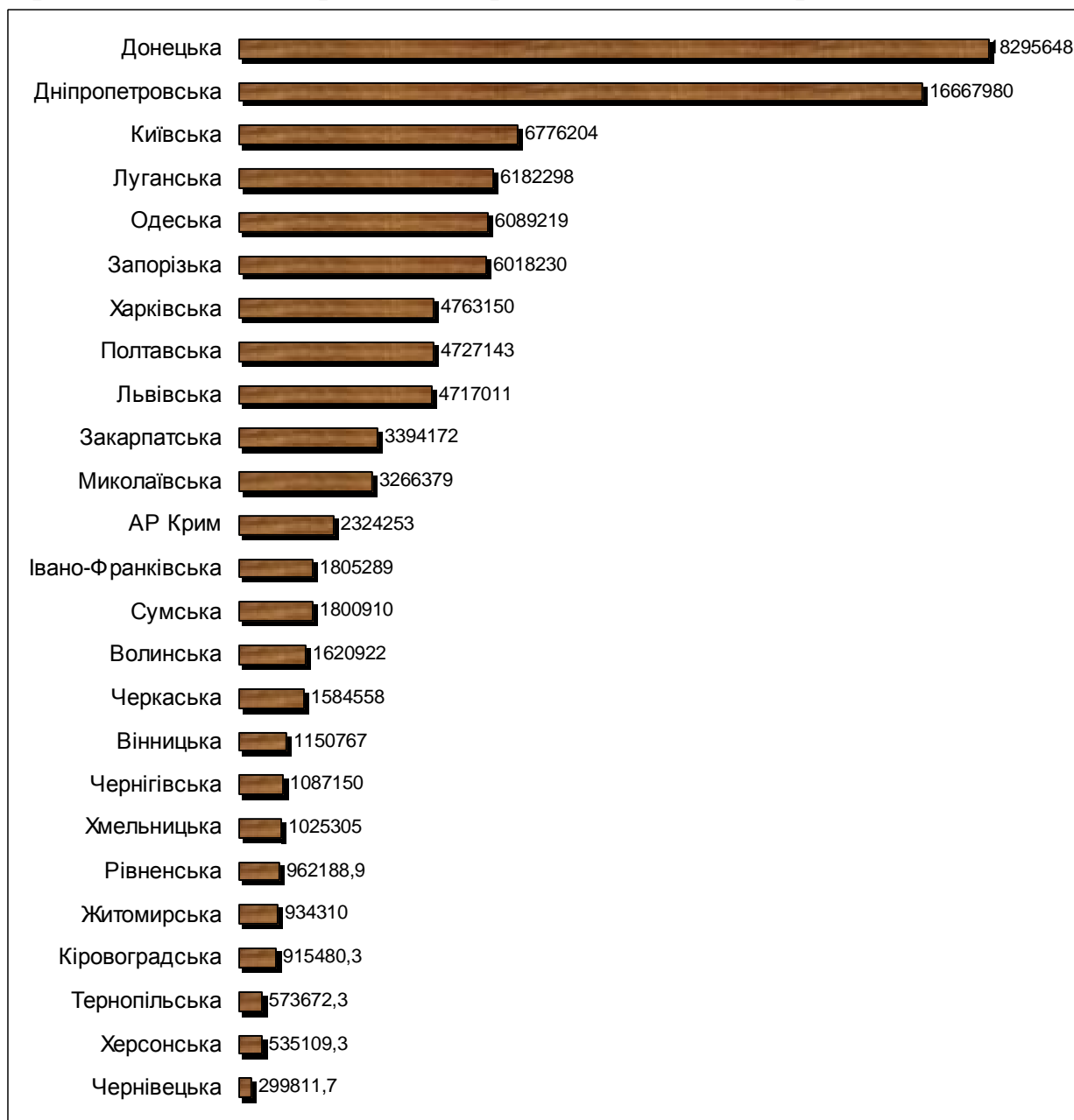
15.3. Фактори конкурентоспроможності регіонів України

15.1. Регіони України у системі міжнародної торгівлі.

Аналіз показників експорту свідчить, що Україна загалом та її регіони зокрема з року в рік нарощують обсяги зовнішньої торгівлі. Саме експортні позиції є ваговою складовою поточного рівня конкурентоспроможності. Проте, переважна більшість областей України мають низькі показники виробництва (понад половина – мають частку у ВВП, що не перевищує 2-2,5%), а тому в найближчій перспективі не можуть суттєво вплинути на обсяги експорту. Згадані

дані також вказують на значні диспропорції в обсягах зовнішньоторговельного обігу.

Співвідношення торгівлі товарами та послугами. Лідерами за обсягами зовнішньої торгівлі товарами серед областей України є Донецька, Дніпропетровська, Київська, Луганська, Одеська і Запорізька області. Обсяг зовнішньої торгівлі товарами лідера рейтингу – Донецької області перевищує більш ніж в 60 разів обсяг зовнішньої торгівлі замикаючої рейтинг Чернівецької області (рис. 15.1).



Складено за даними [98]

Рис. 15.1. Рейтинг областей України за обсягом зовнішньоторговельного обігу товарів у 2012 р., тис. дол. США

Найбільшим нетто-імпортером в Україні є столиця, хоча велика частина її зовнішньоекономічних операцій насправді обслуговує інші регіони. Крім неї великий від'ємний баланс торгівлі мають Львівська та Київська області.

У той же час, області-лідери демонструють найвищий рівень залежності від міжнародної торгівлі, який визначається як відношення половини вартості міжнародної торгівлі (експорт та імпорт) до валового внутрішнього продукту, а на рівні регіону – до валового регіонального продукту [89, с. 51]:

$$D_{\text{зал}} = \frac{1/2(E + I)}{ВВП} * 100\%, \quad (15.1)$$

Відповідно до градації Світового банку високим рівнем залежності від міжнародної торгівлі вважається показник рівня від 45% до 93%, середнім – 14%-44%, низьким – 2,7%-13%.

У цілому по Україні у 2008 р. рівень залежності від міжнародної торгівлі товарами склав 61,9%, а послугами – 7,4%. Так, Запорізьку, Донецьку, Одеську та Миколаївську області можна віднести до областей із високим рівнем залежності від міжнародної торгівлі товарами, Херсонську область та АР Крим – із середнім рівнем залежності. В той же час, всі приморські регіони є низькозалежними від міжнародної торгівлі послугами, окрім Одеської, яка є середньозалежною (табл. 15.1).

Таблиця 15.1

Розподіл приморських регіонів за групами відповідно до рівня залежності від міжнародної торгівлі

Група	Міжнародна торгівля товарами		Міжнародна торгівля послугами	
	область	рівень залежності від міжнародної торгівлі, %	область	рівень залежності від міжнародної торгівлі, %
високозалежні (45%-93%)	Запорізька	81,3	-	-
	Донецька	63,3	-	-
	Одеська	58,0	-	-
	Миколаївська	50,9	-	-
середньозалежні (14%-44%)	Херсонська	20,6	Одеська	14,7
	АР Крим	14,3	-	-
низькозалежні (2,7%-13%)			Миколаївська	4,6
			Запорізька	4,3
			АР Крим	3,9
			Донецька	2,8
			Херсонська	1,6

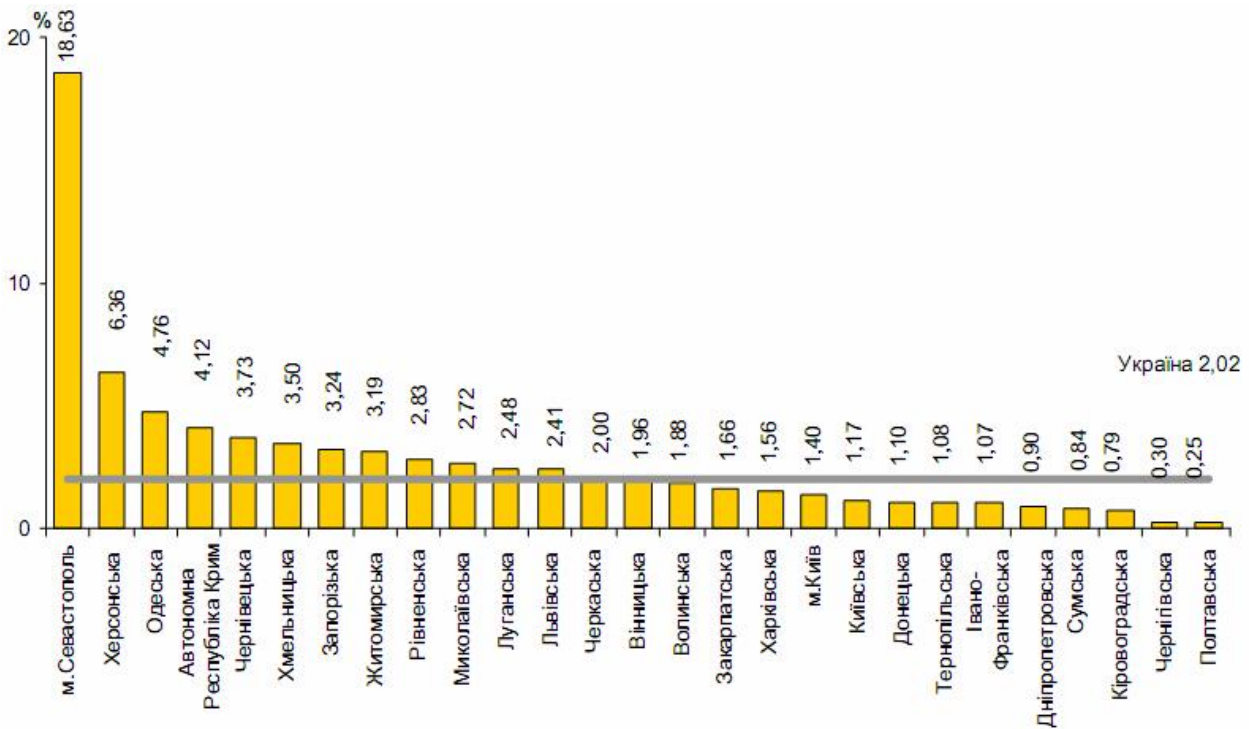
Зважаючи на те, що український експорт є переважно низькотехнологічним і значним чином залежить від мінливості світової кон'юнктури, можна стверджувати, що економічне зростання навіть в таких областях України, як Донецька і Дніпропетровська, не може вважатися стійким.

Зовнішньоекономічна динаміка регіонів визначається переважно товарними потоками, оскільки доля послуг у структурі зовнішньої торгівлі в середньому серед областей України не перевищує 7%.

Україна визнається країною з високим транспортним і транзитним потенціалом. Це означає, що за належної уваги влади до формування транспортної інфраструктури Україна може значним чином покращити свої конкурентні позиції і в інших сферах послуг. Зокрема, це пов'язано з тим, що вдосконалення транспортної інфраструктури зазвичай супроводжується формуванням і зміцненням сфери обслуговування, культурно-побутової сфери, туризму, які мають забезпечуватися і підтримуватися комунікаційними послугами. Причому, якщо у фінансуванні транспортної інфраструктури вагома роль належить державній і регіональній владі (насамперед, залежно від рівня транспортних магістралей – загальнодержавного чи регіонального), то для інших сфер завданням держави є лише забезпечення прозорих і стабільних норм і правил, а також гарантій їх безумовного дотримання, решту ж ефективно втілить приватний сектор, в чому чітко відбиваються вигоди і переваги державно-приватного партнерства.

Взаємозв'язок експорту та імпорту. В Україні чітко утримуються стійкі експортно-імпортні взаємозв'язки: області - найбільші експортери є водночас найбільшими імпортерами у країні. Одним з важливих показників стійкості регіональної економіки до зовнішніх (імпортних) шоків є коефіцієнт покриття імпорту експортом, величина якого більша за одиницю свідчить про відносну стійкість економіки (рис. 15.2).

Останніми роками коефіцієнт покриття товарного імпорту експортом знизився для переважної більшості областей, що цілком відповідає негативній загальнонаціональній динаміці. Таке зниження вказує на підвищення ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічними шоками. Так, продовження стрімкого зростання вартості енергетичних і сировинних ресурсів, чистим імпортером яких є Україна, поряд з несприятливою для українського експорту ціновою динамікою на міжнародних ринках може спричинити ускладнення в забезпеченні торговельного балансу і здешевлення національної грошової одиниці, а відтак негативно відбитися на інших макроекономічних показниках.



Джерело [56, с. 138]

Рис. 15.2. Коефіцієнт покриття експортом імпорту в областях України в 2012 р.

Доречно зазначити, що основний приріст експорту товарів забезпечений завдяки нарощуванню постачань продукції металургії і хімічної промисловості. **Відсутність дієвих механізмів нарощування експорту в галузях, що випускають продукцію з високим рівнем доданої вартості, залишається однією з вагомих причин як низької конкурентоспроможності української економіки загалом, так і низького потенціалу нарощування конкурентоспроможного експорту в регіонах країни.**

Географічна структура зовнішньої торгівлі. Основними торговельними партнерами України є країни СНД та країни ЄС. В експорті частки країн СНД та ЄС в 2012 р. відповідно становили 36,8% та 24,8%, в імпорті - 40,7% та 30,9%. Переважна орієнтація зовнішньої торгівлі областей України на ринки СНД загалом і Росії зокрема свідчить про недостатню конкурентоспроможність регіональних підприємств, які не можуть вийти на ринки більш розвинутих країн. Зокрема, експорт продукції харчової промисловості регіонів по суті відсутній на ринках розвинутих країн, внаслідок невідповідності стандартів якості.

Водночас, слід вказати, що хоча останніми роками відбувається погіршення сальдо торгівлі внаслідок випереджаючого зростання імпорту порівняно з експортом, проте структура імпорту покращується.

Так, динаміка імпорту, в т.ч., машин та устаткування, позитивно корелює з динамікою прямих іноземних інвестицій. Такий імпорт є ваговою складовою технологічного та інноваційного розвитку, ширшого залучення до виробничих і торговельних мереж, а з тим, є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності. Тому зростання імпортних поставок, в першу чергу, устаткування, машин та обладнання з країн ЄС і Росії, може засвідчувати посилення процесу технічного переоснащення виробництва в регіонах з урахуванням вимог, які ставить перед Україною вступ до Світової організації торгівлі (СОТ), а з тим – і підвищення конкурентоспроможності підприємств регіонів на світових ринках.

15.2. Прямі іноземні інвестиції в регіони України: стан та проблеми.

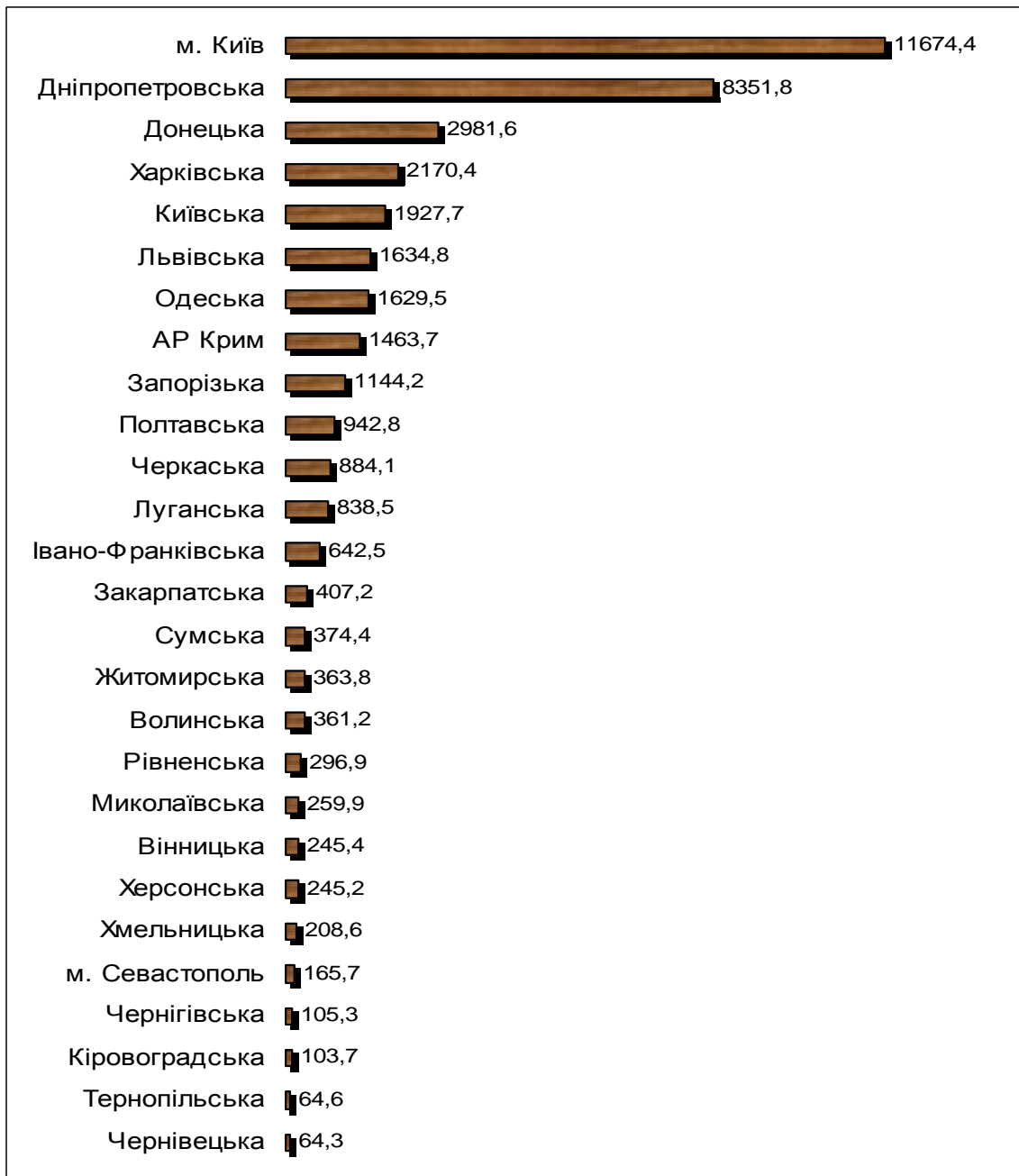
Відносно слабке залучення України у світовий розподіл міжнародного капіталу пояснюється не лише її недостатнім потенціалом, фактично, воно є наслідком несприятливого інвестиційного клімату.

Так, з одного боку, приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну підтверджує наявність у неї конкурентних переваг, до яких можна віднести, зокрема, ємність українського ринку і зростання платоспроможного споживчого попиту, зумовленого відчутним і стійким економічним зростанням останніх років. З іншого – спроможності країни змагатися за іноземні капіталовкладення перешкоджає низька якість інституцій, інфраструктури та регуляторної політики, про що свідчить Глобальний індекс конкурентоспроможності.

Особливістю ПІІ в Україну є суттєва нерівномірність їх розподілу за регіонами, спричинена значною різницею їх економічного розвитку, сільськогосподарського потенціалу, структури промисловості, наявності, якості і складу різних факторів виробництва та інфраструктури. Загалом, ПІІ концентруються лише в кількох областях країни.

Лідерами за обсягом залучених прямих іноземних інвестицій стали місто Київ, Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Київська, Львівська, Одеська області, АР Крим (рис. 15.3), доля яких становила 58,5% усіх залучених іноземних інвестицій в Україну. В той же час,

існують значні регіональні диспропорції і за цим показником. Так, частка лідера серед регіонів України за обсягом ПІІ – міста Київ - склала 21,4% загального обсягу ПІІ країни.



Складено за даними [58]

Рис. 15.3. Рейтинг областей України за показником прямих іноземних інвестицій в 2012 р., млн.дол.США

Значний обсяг прямих іноземних інвестицій, який спрямовується в економіку Києва обумовлений тим, що столиця України утримує провідні позиції за ємністю ринку, рівнем конкуренції, якістю

фізичної, бізнесової та фінансової інфраструктури, наявністю кваліфікованої робочої сили і близькістю до Уряду. Всі інвестори підтверджують, що вести бізнес у Києві набагато легше, ніж в інших регіонах, не кажучи вже про вигоди зменшення транспортних витрат компаній, розташованих ближче до столиці.

Накопичені ПІІ в Дніпропетровській області обумовлені тим, що саме тут знаходиться найдорожче з проданих іноземцям українських підприємств – Криворіжсталь.

Підвищення концентрації ПІІ може означати, що багато українських областей та, відповідно, значна частина громадян не відчувають наслідків зростання їх обсягів.

Спостерігаються суттєві відмінності між структурою ПІІ в Україні та провідними країнами світу (табл. 15.2). Поглиблення диспропорцій відбувається і в галузевій структурі інвестиційних потоків. Характерними є переважання частки капіталовкладень до галузей зі швидким оборотом капіталу (торгівля, фінансовий сектор, сфера послуг), до галузей паливно-енергетичного комплексу та металургії. Зовсім незначні інвестиції до сектору інформаційних послуг.

Таблиця 15.2

Порівняння структури прямих іноземних інвестицій в Україні та в деяких країнах світу

Сектори	Україна, %	Росія, %	Китай, %	США, %
<u>Первинний сектор</u> (видобуток вугілля, с/г, рибальство, полювання)	1,1	12,1	1,6	0
<u>Вторинний сектор</u> (обробна промисловість)	29,3	28,9	51,9	36,3
<u>Третинний сектор</u> (послуги, будівництво, транспорт, туризм, охорона здоров'я, торгівля)	65,8	21,7	30,7	17,2
<u>Четвертинний сектор</u> (інформаційно-наукові послуги, освіта, банківські послуги, наукові дослідження, маркетинг, консалтинг)	4,5	38	15,8	46,2

Чинниками неефективності та нерівномірності інвестиційних процесів у регіонах України стали такі:

- відсутність умов та розвинутої інфраструктури для інвестування, недостатня кількість об'єктів для інвестування та їх низька привабливість, а також недоступність інформації про такі об'єкти;

- відсутність продуманої політики сприяння залученню інвестицій з прозорими механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях;

- нерозвиненість переважної більшості ринкових інститутів, покликаних сприяти інвестиційному процесу – корпоративного сектора, ринку цінних паперів, землі, нерухомості;

- низька конкурентоспроможність товарів регіональних виробників, що робить не вигідним подальше інвестування у їх виробництво;

- відсутність мотивації та інертність місцевої влади у сприянні припливу інвестицій, відсутність реальних механізмів активізації інвестиційного процесів.

До вказаного слід додати і дію *макроекономічного чинника*: скорочення сукупного попиту на засоби виробництва; зменшення обсягів доходів населення та, відповідно, заощаджень; уповільнення динаміки будівельної галузі та зменшення потреби у інвестиційних ресурсах.

У сукупності вказані чинники посилили подальше збільшення нерівномірності в обсягах залучення інвестицій і спричинили виникнення і розвиток наступних *ризиків інвестиційного розвитку регіонів*:

- відсутність економічних стимулів та достатнього обсягу коштів для якісних структурних змін в економіці, подальша деформація структури економіки регіонів;

- недиверсифікований характер інвестиційних процесів (випереджаючий розвиток одних регіонів при стагнації інших, посилення концентрації інвестиційних потоків навколо адміністративних центрів регіонів, занепад периферії) та неефективна галузева структура інвестування;

- адаптація виробництва у регіонах на зовнішні ринки з відповідним інвестиційним забезпеченням, подальше зниження конкурентоспроможності імпортозамінного виробництва.

Пожвавлення інвестиційної діяльності у регіонах потребує передусім відповідного нормативно-правового забезпечення, спрямованого на створення у регіонах розвинутої інвестиційної бази. За

останні роки у законодавчій сфері здійснено низку суттєвих кроків, які дозволяють сподіватися на ефективні зрушення в аспекті збільшення припливу інвестицій та ефективного використання інвестиційного ресурсу. Було прийнято Концепцію державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки. Крім цього, було затверджено Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Її виконання має забезпечити залучення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, що пройшли конкурсний відбір, і забезпечать розвиток базових галузей економіки, збільшення обсягу експорту та заміщення товарів критичного імпорту, впровадження високих технологій, забезпечення розвитку ринкової інфраструктури та регіонів.

Проте вказані документи при всіх їх позитивних рисах і передбачених дієвих інструментах регулювання інвестиційної діяльності не містять положень щодо активізації ролі органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади у стимулюванні притоку інвестицій, а також не сприяють формуванню в регіонах виробничої та інфраструктурної основи для припливу інвестицій, тобто не стосуються питань формування інвестиційного потенціалу регіонів. Разом з тим, подальша пасивність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування може призвести до зростання некерованості інвестиційних процесів, поглиблення територіальної диспропорційності інвестування, подальшого зволікання з модернізацією виробничої структури регіонів. Тривале розшарування регіонів за рівнем інвестиційної активності стане перешкодою формування єдиного господарського простору в країні, зміцнення міжрегіональних господарських зв'язків, становлення регіонів як конкурентоспроможних суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності [122, с. 17-19].

Серед першочергових заходів покращення ситуації в сфері формування сприятливого інвестиційного клімату в регіонах України необхідно виділити наступні:

1) Розробка цілісної стратегії роботи з іноземними інвесторами, до якої мають долучитися профільні міністерства, Державне агентство з інвестицій та інновацій, обласні державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, регіональний бізнес.

2) Стратегія залучення ПІІ в регіони України має передбачати дії з покращення бізнес-клімату на місцевому рівні (зокрема, розвиток наявних людських ресурсів, інфраструктури), а також рекламні кампанії для іноземних інвесторів, спрямовані на покращення іміджу регіону.

3) Для забезпечення діяльності інвесторів у сприятливому середовищі, без корупції і зловживань, необхідно розробити єдиний підхід до спрощення управління інвестиціями на рівні Уряду та регіонів. У процесі реформування системи державного управління необхідно здійснити заходи, спрямовані на посилення інституційного забезпечення прав власності, безумовного дотримання умов контрактів, лібералізації правил ведення бізнесу та відкриття місцевих ринків.

4) Для покращення галузевої структури ПП в Україні необхідно проводити політику заохочення інвестицій в інноваційну сферу.

15.3 Фактори конкурентоспроможності регіонів України.

Поглиблення диспропорцій на міжрегіональному та внутрішньорегіональному рівнях свідчить про наявність структурних недоліків у ключових факторах конкурентоспроможності: неадекватну увагу до фізичного та людського капіталу (інфраструктури, кваліфікації і навичок працівників); недостатність інноваційної спроможності; неефективність підтримки бізнесу; низький рівень інвестицій в охорону довкілля. В таких умовах зменшується потенціал розвитку країни в цілому, посилюються ризики дисбалансів в економічній активності на її території, підвищується вірогідність інфляційного тиску, що зрештою призводить до згортання процесу розвитку.

Перші спроби порівняння регіонів України з регіонами ЄС за індикаторами виміру конкурентоспроможності свідчать про досить низькі показники українських регіонів, особливо в частині економічних індикаторів. Про коректність співвіднесення індикаторів в інших сферах говорити досить важко, оскільки досі методологічні підходи української статистики не збігаються з методологією Євростату.

Аналіз суб-індексів Глобального індексу конкурентоспроможності України дає невтішні результати (рис. 15.4). Не дивлячись на позитивні зрушення загального показника Індексу глобальної конкурентоспроможності в Україні, економіці України та її регіонам притаманне конкурентне відставання за складовими Індексу.

Наприклад, непоганий потенціал України в сфері інновацій неможливо реалізувати, поки в країні поганий стан справ в сфері прав власності та з базовими ринковими інститутами – за даною категорією Україна найбільш всього відстає від країн світу (132-е місце зі 144 країн!).



Джерело [54]

Рис. 15.4. Конкурентоспроможність України за складовими Глобального індексу конкурентоспроможності в 2012 р.

Третьою вагомою проблемою української економіки виступає неефективність товарних ринків. Вважається, що країна не може бути конкурентоспроможною на глобальному ринку, якщо її компанії не «тренуються» на внутрішньому ринку. Держава спотворює конкуренцію, особливо через оподаткування (139 місце) та аграрну політику (136 місце).

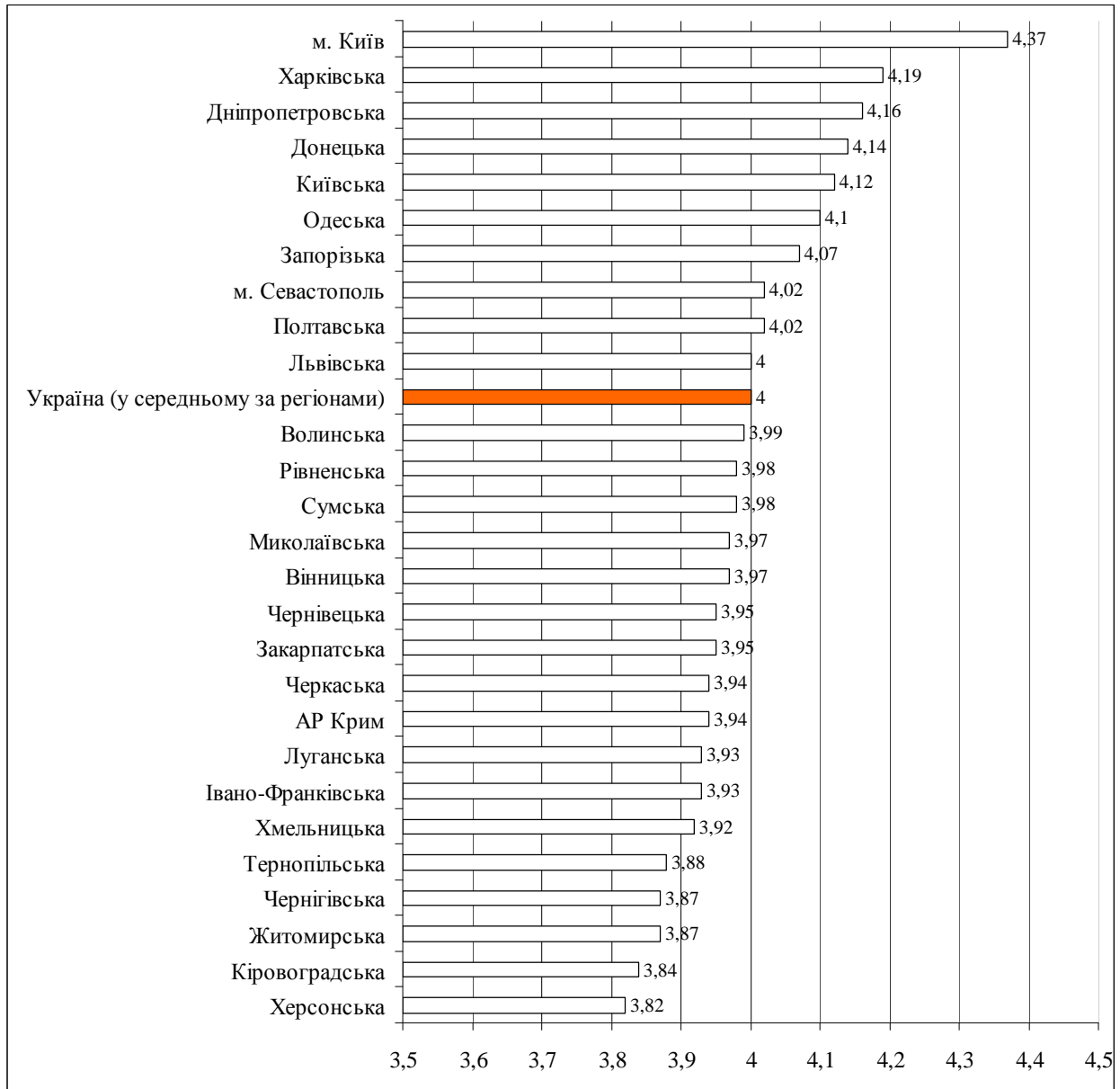
Що стосується конкурентних переваг вітчизняної економіки, то традиційно великим залишається розмір ринку, проте це заслуга скоріше географії, ніж політики. В сфері освіти Україна традиційно посідає високу позицію, але за кількісними показниками, проте не якісно. Ринок праці демонструє відносно високу ефективність, проте, за рівнем простоти звільнень і найму Україна посідає високу 16 позицію, що не надає оптимізму робітникам. Також в Україні відносно непогана інфраструктура у порівнянні із країнами, де ВВП на душу населення складає 3-9 тис.дол.

В сфері інновацій ситуація також неоднозначна. Україна за суб-індексом інновацій покращила свої позиції у порівнянні із 2011 роком і перемістилася з 90-го на 71 місце. Проте чи буде це довго тривати за

умови низького рівня фінансування державою та компаніями досліджень та розробок?

Щорічний огляд конкурентоспроможності регіонів України за методикою Всесвітнього економічного форуму (див. параграф 2.2) здійснюється Фондом «Ефективне управління».

Згідно із підсумками розрахунку Індексу конкурентоспроможності регіонів України у 2012 році, перша п'ятірка лідерів не змінилася (рис. 15.5):



Джерело [54]

Рис. 15.5. Індекс конкурентоспроможності регіонів України в 2012 р.

місто Київ, Харківська, Дніпропетровська, Донецька й Київська області. Упродовж року Харківська область випередила у рейтингу Дніпропетровську, а Донецька — Київську область. Серед п'яти регіонів з найгіршими показниками також змін не відбулося, і наприкінці рейтингу — Херсонська, Кіровоградська, Житомирська, Чернігівська й Тернопільська області.

З-поміж суттєвих переміщень у рейтингу можна відзначити, з одного боку, підвищення на п'ять позицій Рівненської і Чернівецької областей, і на три позиції — АР Крим, з іншого, втрату семи позицій Луганською, і трьох позицій — Миколаївською областями. Як і раніше, до першої десятки входять переважно великі промислові регіони і два міста-регіони, а замикають рейтинг найбільші сільськогосподарські області. Лідери національного рейтингу — регіони, що отримали найвищі бали за суб-індексом «підсилювачі ефективності», до якого входять такі складові конкурентоспроможності: вища освіта й професійна підготовка, ефективність ринку товарів і праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність і розмір ринку. Такі високі показники відповідають другій стадії розвитку економіки України і пріоритетному значенню для даної стадії визначеної групи факторів (50% значення) при розрахунку Індексу конкурентоспроможності. Також у регіонів у першій десятці — найкращі позиції і за суб-індексом «базові вимоги», однак переважно через вищі оцінки інфраструктури.

Як і минулого року, регіони України є неоднаково результативними за індексом конкурентоспроможності і в цілому, і за його окремими складовими.

Так, якщо у 2011 році загальна оцінка лідера національного рейтингу (місто Київ) відповідала 62-му місцю (Іран), а аутсайдера (Херсонська область) — 117-му (Малаві), то згідно з результатами 2012 року — це вже 53-є (Мексика) і 99-є місце (Габон). Як бачимо, і регіони-лідери, і регіони, що відстають, продемонстрували упродовж року відносне зростання конкурентоспроможності. До того ж, за минулий рік відстань в оцінках між першою і останньою позиціями національного рейтингу у глобальному порівнянні скоротилася від 55 до 46 місць. Найбільша відстань у регіональних оцінках зберігається за складовими: інфраструктура (63 позиції у світовому порівнянні між регіонами України з найкращими і найгіршими показниками), технологічна готовність (68 позицій) і розмір ринку (76 позицій). І якщо розрив за останньою складовою можливо пояснити певною мірою історико-географічними факторами і вже давно сформованою

структурою економіки регіонів України, то неоднорідність оцінок за першими двома складовими акцентує їх пріоритетність у державній і регіональній політиці.

Привертає увагу також ситуація, пов'язана зі складовою інновацій, коли порівняно з глобальним рейтингом першу і останню позицію в Україні розділяє рекордне, 81-е місце, однак в абсолютному вираженні це становить менш як один бал. Такі реалії підтверджують методологію Індексу глобальної конкурентоспроможності, згідно із якою складова інновацій набуває пріоритетності у провідних розвинених країнах з високим рівнем ВВП на душу населення.

Найменший розрив між регіонами спостерігається за такими складовими: ефективність ринку товарів та ефективність ринку послуг (29 і 26 позицій світового рейтингу), рівень розвитку фінансового ринку (33 позиції), а також охорона здоров'я і початкова освіта (37 позицій).

З одного боку, за деякими складовими Індексу конкурентоспроможності навіть регіони-лідери в Україні є неконкурентоспроможними у світовому порівнянні. Це, насамперед, стосується оцінок ефективності ринку товарів — результат лідера національного рейтингу Київської області відповідає позиції Гондураса, що посідає 92-е місце рейтингу 144 країн світу. З іншого боку, за складовою ефективності ринку праці оцінка останнього місця у національному рейтингу (Херсонська область) відповідає відносно високому 46-му місцю у світі.

Майже у всіх лідерів національного рейтингу відзначено проблеми, пов'язані з інституціями, що в черговий раз доводить наявність чималих масштабів бюрократії, корупції та надмірного регулювання при великих обсягах економічної діяльності та фінансових потоків. Перші три місця за цією складовою здобули Волинська, Чернівецька і Закарпатська області, отримавши відносно високі бали щодо більшості показників.

Проте лідери мають суттєві проблеми з оцінюванням незалежності судової системи, ефективності правової системи при врегулюванні спорів і оскарженні регуляторних актів, рівня захисту міноритарних акціонерів¹, а також корпоративної етики. За усіма перерахованими показниками найкращі оцінки регіонів України перебувають на рівні від 90-го до 100-го місць у рейтингу країн світу.

¹ Міноритарний акціонер – акціонер компанії (фізична чи юридична особа), розмір пакета акцій якого не дозволяє йому безпосередньо брати участь в управлінні компанією; такий пакет акцій називається «неконтрольним».

Є лише два показника, за якими окремі регіони мають конкретні переваги у глобальному масштабі. Це — оцінювання бізнесом власних втрат від загрози тероризму (оцінка Тернопільської області дорівнює 3-й позиції у світі) і ефективність корпоративного управління (оцінка Донецької області на рівні 9-го місця у світі).

Інфраструктура найкраще розвинена у регіонах, які входять до першої десятки, а також у АР Крим; найнижчі результати — у західних областях. Не дивує те, що Київ, який є головним транспортним вузлом країни, вже не один рік поспіль впевнено утримує перше місце в Україні, демонструючи результат на рівні 34-го місця у світі. Київ має високі показники якості авіаінфраструктури навіть щодо світових стандартів, проте оцінки інших регіонів не потрапили у топ-50 глобального рейтингу. Згідно із опитуванням керівників компаній, усі регіони України мають конкурентоспроможну залізничну інфраструктуру, потрапляючи у діапазон від 11-го до 29-го місця у світі. Однак усі регіони мають проблеми, пов'язані із якістю дорожньої інфраструктури. Наприклад, оцінка лідера національного рейтингу Київської області відповідає рівню 62-го місця у світі.

Проблеми з інфраструктурою західні регіони компенсують кращими позиціями за складовими охорони здоров'я та початкової освіти. У першій п'ятірці — Чернівецька, Закарпатська, Львівська і Тернопільська області. Зокрема, Київська область стала одним із лідерів завдяки високим оцінкам щодо охоплення початковою освітою та її якості, а також через традиційно нижчий показник дитячої смертності.

Як і раніше, мінусом для всіх регіонів є низький рівень показників щодо середньої тривалості життя. Упродовж останнього року представники бізнесу у середньому стали вище оцінювати власні ризики від поширення туберкульозу і ВІЛ/СНІДу, що позначилося на отриманих за відповідними показниками балах (не вище 106-го і 70-го місця у світі).

Вища освіта і професійна підготовка традиційно краще оцінюються у регіонах з високим рівнем концентрації вищих навчальних закладів. Винятком є Донецька область, низька оцінка якої за даною складовою зумовлюється відставанням за кількісними показниками охоплення вищою і особливо середньою освітою. У 2012 році Київ втратив лідируючі позиції, віддавши їх Харківській області, а результати Кіровоградської області, як і минулого року, лишаються найгіршими у рейтингу.

Для усіх регіонів характерним є відставання від кращих і навіть середніх результатів у світі за показниками якості шкіл менеджменту й

поширення навчання персоналу у компаніях — навіть лідери в Україні не змогли б увійти до першої сотні глобального рейтингу. Проте показник охоплення вищою освітою у половини регіонів України є конкурентоспроможним у світовому порівнянні.

Найефективніший ринок товарів, згідно із оцінкою керівників компаній, — у Київській області. Трохи нижчі результати мають Волинська й Закарпатська області. Київська область забезпечила своє лідерство за рахунок транзитних потоків, а також завдяки високій концентрації компаній-конкурентів, у тому числі з іноземним капіталом. З-поміж аутсайдерів — Херсонська, Чернігівська і Черкаська області. Як зазначалося раніше, навіть лідери в Україні за оцінками ефективності ринку товарів входять до останньої десятки першої сотні світового рейтингу. У зв'язку із цим простежуються дві проблеми. По-перше, це — відсутність ефективного конкурентного середовища, яке оцінюється показниками інтенсивності конкуренції на місцевому ринку і ефективності антимонопольної політики. По-друге, це — регулювання зовнішньоекономічної діяльності, тобто вплив регулювання на прямі іноземні інвестиції та обтяжливість митних процедур. Водночас оцінки лідерів в Україні за показниками ступеня монополізації ринку та орієнтованості на клієнта є відносно конкурентними перевагами у глобальному рейтингу.

Ефективність ринку праці залежить від ефективності та легкої взаємодії роботодавця і працівника. Цей показник є найвищим у Чернігівській, Рівненській і Хмельницькій областях. Найважче складаються відносини у роботодавців із працівниками у Херсонській області, АР Крим і Севастополі. Згідно з отриманими результатами, Чернігівська область, яка є лідером в Україні, входить до першої двадцятки рейтингу 144 країн світу. Українські регіони лідирують у світі за показником залежності оплати праці від продуктивності — оцінки усіх регіонів входять до складу топ-50 глобального рейтингу. Регіони України отримали відносно задовільні оцінки щодо більшості інших показників даної складової, за винятком двох старих проблем — відтік кваліфікованих спеціалістів та обтяжливе оподаткування.

Фінансова система деяких західних регіонів і великих промислових областей на сході і в центрі країни відновлюється швидше, однак її оцінки не сягають докризового рівня і наближаються лише до 60-го місця у світі. Київ, який за цим показником до кризи знаходився серед лідерів, посідає 20-е місце. Київ програє лідеру більше ніж півбала, що відповідає 22-й позиції у рейтингу 144 країн світу. Значне відставання від світових оцінок демонструють усі регіони

України за показниками фондового ринку: ефективністю його регулювання і доступністю фінансування. Повернути довіру до надійності банківської системи також не вдалося жодному з регіонів — оцінки лідера відповідають рівню 81-го місця у світі.

До першої десятки лідерів загального Індексу конкурентоспроможності входять вісім із дев'яти лідерів рейтингу за складовими «технологічна готовність» і «розмір ринку». Це — великі регіони, які здійснюють найбільший внесок у ВВП і обсяг експорту країни. На останніх місцях перебуває Севастополь — за складовою розміру ринку, а також Чернігів — за технологічною готовністю. Українські регіони мають відносні конкурентні переваги у світовому порівнянні щодо показників охоплення й використання мобільного зв'язку та інтернету, що свідчить про намагання українців бути активними учасниками сучасного технологічного й інформаційного дискурсу ХХІ століття. Однак разом із тим наявною є проблема, пов'язана із застосуванням новітніх технологій у бізнесі. Наприклад, за показником доступності новітніх технологій оцінка Донецької області — найкращої серед регіонів — відповідає результату 114-го місця з 144 країн світу. Рівень розвитку бізнесу високо оцінили керівники компаній, які є лідерами промислового виробництва в Україні — Донецька, Дніпропетровська, Харківська та Запорізька області. Це свідчить про те, що успішний великий бізнес потребує розвиненішої системи місцевих постачальників і підрядників, високопрофесійного менеджменту, сучасного маркетингу, а також кластерних утворень. Разом із тим навіть результат лідера не досягає рівня топ-50 світового рейтингу. Що ж тоді казати про оцінку останнього місця у національному рейтингу, яке посідає Чернігівська область, — вона відповідає рівню 98-го місця у світі. Найвищі відносні оцінки у межах цієї складової відзначено за показниками рівня розвитку кластерів — результат Донецької області дорівнює третій позиції у світовому рейтингу.

Топ-10 лідерів за складовою інновацій досить нерівномірно розташувалися у рейтингу регіонів України. Лише п'ять із них увійшли до першої десятки за національним індексом конкурентоспроможності. Насамперед, це стосується Харківської, Донецької, Дніпропетровської областей і міста Севастополь. Оцінки цих регіонів відповідають рівню від 48-го до 54-го місця у світовому порівнянні. Найменший бал, як і за технологічну готовність, отримала Чернігівська область, оцінка якої нижча результату 129 країн світу.

Лідери національного рейтингу досі утримують відносні переваги у світовому порівнянні щодо базових факторів для інновацій. Водночас проблемою для всіх регіонів лишається низький рівень фінансування інноваційних розробок як державою, так і бізнесом [54].

Отже, помилковим вбачається підхід, коли пропонується сконцентрувати зусилля винятково на так званих точках зростання, на більш розвинутих регіонах. Засади зміцнення конкурентоспроможності однаковою мірою стосуються всіх регіонів – як сильних, так і слабких. Кожний регіон повинен намагатися підвищувати свою конкурентоспроможність як внутрішню, так і міжнародну. Це первинна умова його зрівноваженого розвитку. В іншому випадку ці регіони стануть територіями тривалої деградації, що загрожуватиме дезінтеграцією суспільства та держави.

Запитання для перевірки знань:

1. В якій мірі регіони України залучені до міжнародної торгівлі?
2. Які особливості товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі регіонів України Ви можете виокремити?
3. Охарактеризуйте стан залучення прямих іноземних інвестицій в регіонах України.
4. Якими чинниками обумовлені неефективність та нерівномірність інвестиційних процесів в регіонах України?
5. Які заходи державної політики можуть покращити інвестиційний клімат в регіонах України?
6. Якою є конкурентоспроможність України за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності?
7. Охарактеризуйте конкурентоспроможність регіонів України за методикою Всесвітнього економічного форуму.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Визначення пріоритету кластерного розвитку економіки у стратегіях та концепціях соціально-економічного та інноваційного розвитку України

Джерело	Положення про кластерні утворення
Державна стратегія регіонального розвитку до 2015 року	Одним із напрямів державної підтримки впровадження інновацій (п. 1.1.3) визначено наступне: побудова ефективної системи взаємодії науки, освіти, виробництва, підприємництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності (прим. автора – що відповідає кластерній ідеології)
Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки»	Одним із очікуваних результатів її реалізації передбачає розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо), до якої входитимуть близько 400 одиниць, в тому числі 25 інноваційно-технологічних кластерів, в результаті чого буде створено понад 10 тис. нових робочих місць для висококваліфікованих спеціалістів
Концепція державної регіональної політики	У сфері підвищення конкурентоспроможності територій та сприяння інноваційному розвитку (п. 6) Концепція передбачає формування в регіонах кластерів - об'єднань споріднених підприємств, виробництв, організацій - з метою системного підвищення їхньої сукупної ефективності

Продовження таблиці А.1

<p>Концепція державної промислової політики</p>	<p>Пунктом 3.3 визначено формування технологічних комплексів територіального, галузевого, міжгалузевого, національного та транснаціонального рівнів шляхом створення промислово-фінансових груп, холдингових компаній, концернів, корпорацій, кластерів</p>
<p>Україна 2020 Стратегія національної модернізації (проект Міністерства економіки)</p>	<p>Завдання 4.1.8.1.: Підвищення рівня реалізації потенціалу регіонів та їх інвестиційної привабливості, заохочення підприємств та наукових установ до розвитку мережевої економіки на базі кластерів, орієнтованих на виробництво конкурентоспроможних продуктів;</p> <p>Завдання 4.1.8.3. Розширення міжрегіональної взаємодії:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поглиблення виробничої кооперації шляхом створення спільних кластерів у складі підприємств різних регіонів; - розвиток розгалуженої мережі об'єктів інноваційної інфраструктури та трансферу технологій відповідно до завдань і заходів Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009 – 2013 роки», зокрема шляхом створення мережі інноваційно-технологічних кластерів як полюсів інноваційного розвитку та групування навколо них малих інноваційних підприємств
<p>Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року</p>	<p>Однією із задач відповідно до цілі 2.1 – сприяння створенню нових виробничих систем – є сприяння створенню технопарків, кластерів, індустріальних парків</p>

Продовження таблиці А.1

<p>Регіональна цільова програма «Створення в Одеській області інноваційної інфраструктури на 2008- 2012 роки»</p>	<p>Ставить за мету розвиток науково-технологічної бази інноваційних виробничо-технологічних кластерів та передбачає створення за участю місцевих органів виконавчої влади 6 інноваційно-технологічних кластерів, до яких увійдуть науково-дослідні організації, малі та середні підприємства, центри трансферу технологій та їх утримання</p>
---	---

Додаток Б

ВЫВОД ИТОГОВ					
<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественный R	0,996151				
R-квадрат	0,992316				
Нормированный R-квадрат	0,984632				
Стандартная ошибка	1744,76				
Наблюдения	7				
Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	3	1,18E+09	3,93E+08	129,145	0,001140791
Остаток	3	9132561	3044187		
Итого	6	1,19E+09			

	<i>Кoeffициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
<i>У-пересечение</i>	-9143,94	2406,839	-3,79915	0,03202	-16804	-1484	-16803,6	-1484,3
<i>Переменная X 1</i>	46,23784	4,844189	9,545013	0,00244	30,8215	61,654	30,82147	61,65421
<i>Переменная X 2</i>	0,164802	0,513519	0,320927	0,76932	-1,4694	1,7991	-1,46945	1,79905
<i>Переменная X 3</i>	3,545003	1,704002	2,080398	0,12895	-1,8779	8,9679	-1,87789	8,9679

ВЫВОД ОСТАТКА			
<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>	<i>Стандартные остатки</i>
1	15337,82	1691,177123	1,37078212
2	22205,31	-1443,30927	-1,169873
3	25611,67	-713,66925	-0,578464
4	33483,34	-367,338457	-0,2977459
5	47336,22	-342,220335	-0,2773864
6	46889,44	1757,557734	1,42458686
7	50710,2	-582,197544	-0,4718997

Додаток В

ВЫВОД ИТОГОВ					
<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественный R		0,994494			
R-квадрат		0,989019			
Нормированный R-квадрат		0,983528			
Стандартная ошибка		1806,363			
Наблюдения		7			
Дисперсионный анализ					
		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регрессия		2	1,18E+09	5,88E+08	180,129
Остаток		4	13051786	3262947	
Итого		6	1,19E+09		

	<i>Кoeffициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
<i>У-пересечение</i>	36086,46	28956,76	1,24622	0,28069	-44310	116483	-44310,4	116483,3
<i>Переменная X 1</i>	369,2211	19,73098	18,7128	4,8E-05	314,439	424	314,4391	424,0031
<i>Переменная X 2</i>	-387,568	203,2982	-1,9064	0,12928	-952,01	176,88	-952,014	176,8787

ВЫВОД ОСТАТКА			
<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>	<i>Стандартные остатки</i>
1	16241,11885	787,88115	0,5342
2	20900,30593	-138,3059	-0,09377
3	25463,83038	-565,8304	-0,38364
4	34828,71762	-1712,718	-1,16125
5	45002,31632	1991,6837	1,3504
6	47227,45695	1419,543	0,96247
7	51910,25395	-1782,254	-1,2084

ВЫВОД ИТОГОВ					
<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественный R		0,965414			
R-квадрат		0,932024			
Нормированный R-квадрат		0,898036			
Стандартная ошибка		2765,022			
Наблюдения		7			
Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	2	4,19E+08	2,1E+08	27,42212	0,004620747
Остаток	4	30581392	7645348		
Итого	6	4,5E+08			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
<i>У-пересечение</i>	-5003,84	3765,94	-1,32871	0,254675	-15459,8	5452,08	-15460	5452,08
<i>Переменная X 1</i>	28,75471	7,330774	3,922466	0,017212	8,40122	49,1082	8,40122	49,1082
<i>Переменная X 2</i>	0,56531	0,648629	0,871546	0,432643	-1,23557	2,36619	-1,2356	2,36619

ВЫВОД ОСТАТКА			
<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>	<i>Стандартные остатки</i>
1	8826,945778	641,8757222	0,284313806
2	12798,95514	1825,544864	0,808610748
3	16377,66664	-2146,066641	-0,95058335
4	21597,92435	-2512,024345	-1,112681438
5	27380,63817	3281,761829	1,453630606
6	28523,90122	-2054,801224	-0,91015805
7	30222,1902	963,7097953	0,426867679

Додаток Д

ВЫВОД ИТОГОВ					
<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественный R		0,636341			
R-квадрат		0,40493			
Нормированный R-квадрат		0,285916			
Стандартная ошибка		4,907962			
Наблюдения		7			
Дисперсионный анализ					
		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регрессия		1	81,95668	81,95668	3,402373
Остаток		5	120,4405	24,08809	
Итого		6	202,3971		
					<i>Значимость F</i>

	<i>Кoeffициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
<i>Y-пересечение</i>	69,42512	19,91916	3,485343	0,017558	18,22128	120,63	18,22128	120,6289
<i>Переменная X 1</i>	-2,10147	1,139287	-1,84455	0,124417	-5,0301	0,8272	-5,0301	0,827156

ВЫВОД ОСТАТКА			
<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>	<i>Стандартные остатки</i>
1	31,95917858	3,940821422	0,879581681
2	27,54949017	1,849490173	-0,412801673
3	29,01443049	2,685569505	0,59941253
4	32,98949517	2,189495174	-0,488689955
5	37,95840895	0,34159105	0,076242285
6	35,9423282	5,057671802	1,128859948
7	34,48666843	7,986668431	-1,782604815

ВЫВОД ИТОГОВ					
<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественный R	0,907401				
R-квадрат	0,823376				
Нормированный R-квадрат	0,293504				
Стандартная ошибка	0,455563				
Наблюдения	5				
Дисперсионный анализ					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	3	0,967488	0,322496	1,553915	0,518901932
Остаток	1	0,207538	0,207538		
Итого	4	1,175026			

	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
<i>У-пересечение</i>	28,9278	23,819	1,2145	0,43853	-273,715	331,571	-273,715	331,5707
<i>Переменная X 1</i>	0,016614	0,4681	0,0355	0,97741	-5,93076	5,96399	-5,93076	5,96399
<i>Переменная X 2</i>	0,135246	0,1376	0,9827	0,50555	-1,61346	1,88396	-1,61346	1,883956
<i>Переменная X 3</i>	0,000228	0,0014	0,1617	0,89795	-0,01767	0,01813	-0,01767	0,018126

ВЫВОД ОСТАТКА			
<i>Наблюдение</i>	<i>Предсказанное Y</i>	<i>Остатки</i>	<i>Стандартные остатки</i>
1	43,46531205	-0,204967362	-0,899841656
2	43,87179256	0,365318692	1,603811331
3	44,68258638	-0,117505158	-0,515867673
4	43,59753057	-0,114544196	-0,502868547
5	43,6004057	0,071698024	0,314766545

ВЫВОД ИТОГОВ					
Регрессионная статистика					
Множественный R		0,99793538			
R-квадрат		0,99587502			
Нормированный R-квадрат		0,97525013			
Стандартная ошибка		309,237991			
Наблюдения		7			
Дисперсионный анализ					
		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регрессия		5	23087069	4617413,809	48,2851
Остаток		1	95628,14	95628,13536	
Итого		6	23182697		
					<i>Значимость F</i>
					0,1088087

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
У-пересечение	86049,59	310948,3	0,27673	0,8281	-3864923	4037023	-3864923	4037023
Переменная X 1	-0,9695	9,523883	-0,1018	0,9354	-121,982	120,0429	-121,982	120,0429
Переменная X 2	-28,0399	167,3401	-0,1676	0,8943	-2154,3	2098,217	-2154,3	2098,217
Переменная X 3	80,87489	165,9046	0,48748	0,7112	-2027,14	2188,892	-2027,14	2188,892
Переменная X4	-352,9	1241,265	-0,2843	0,8236	-16124,7	15418,87	-16124,7	15418,87
Переменная X5	-0,19319	0,337944	-0,5717	0,6693	-4,48717	4,100787	-4,48717	4,100787

Наблюдение	Предсказанное Y	Остатки	Стандартные остатки
1	3140,312406	-104,3124	-0,826263837
2	4137,993444	-0,793444	-0,006284912
3	4682,701849	105,10585	0,832548749
4	5683,231048	58,463252	0,46309037
5	7173,59495	-136,8837	-1,084263092
6	7556,04291	194,88489	1,543693054
7	8450,589192	-116,4644	-0,922520332

Прогнозування обсягів прямих іноземних інвестицій до Одеської області з урахуванням факторів впливу на них на 2012-2014рр.

Рік	Обсяг ПІ, млн. грн	Середньо-місячна номінальна зарплата, грн	Число осіб, що навчаються у ВНЗ, тис.чол.	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн.грн	Щільність авто-мобільних доріг, км на 1000 км ² території	Обсяг інвестицій в основний капітал, млн.грн	Розрахунковий обсяг ПІ, млн. грн
2004	3036,0	566	141,2	94,467	241	5137	-
2005	4137,2	768	144,3	110,34	241	5154	-
2006	4787,8	966	147,1	125,639	241	7339	-
2007	5741,7	1226	150	154,047	242	10500	-
2008	7036,7	1633	150,7	182,336	242	12484	-
2009	7750,9	1787	142,9	180,175	242	9959	-
2010	8334,1	2046	142,6	192,543	242	9250	-
2011	9148,2	2300	135,8	190,4	242	9095	-
2012	10208,4	2557,8	141,2	222,0	242,4	11773,5	9780,8
2013	11088,8	2812,6	140,5	237,2	242,6	12472,7	10584,7
2014	11969,2	3067,3	139,8	252,4	242,8	13171,9	11388,5
2012р. у % до 2011р.	111,6	111,2	104,0	116,6	100,2	129,5	106,9
2014р. у % до 2011р.	130,8	133,4	103,0	132,5	100,3	144,8	124,5

Додаток 3

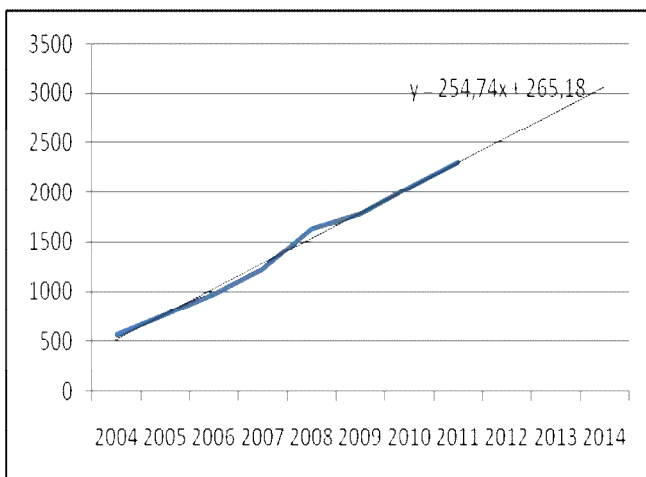


Рис.1 Прогнозування середньомісячної номінальної зарплати

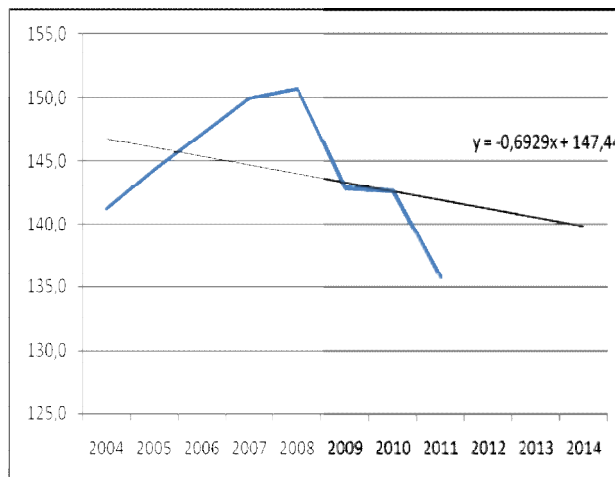


Рис.2 Прогнозування числа осіб, що навчаються у ВНЗ

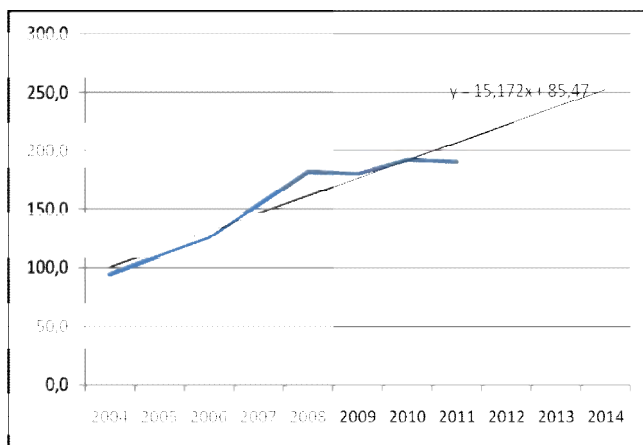


Рис.3 Прогнозування обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт

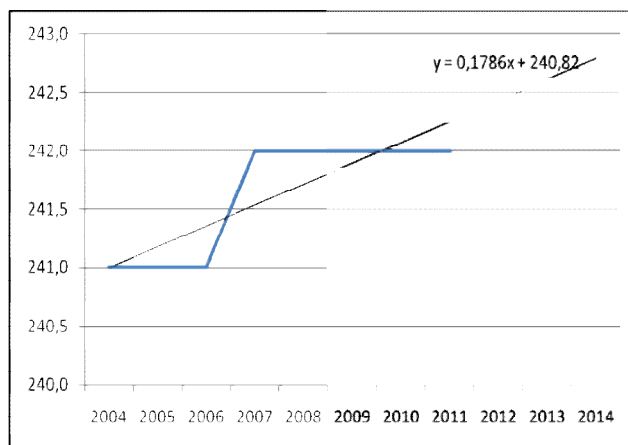


Рис.4 Прогнозування щільності автомобільних доріг

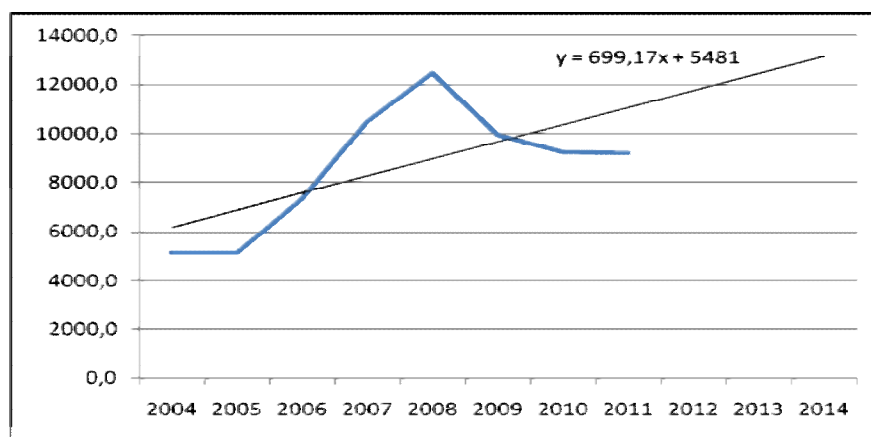


Рис.5 Прогнозування обсягу інвестицій в основний капітал

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Артюхова Т. З. Сущность и особенности маркетинга взаимоотношений / Т. З. Артюхова // Известия Томского политехнического университета. - 2006. – Т.309, №4. – С. 196-199.
2. Балацкий Е.В. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования / Е.В. Балацкий, Р.В. Павлюченко // Мировая экономика и международные отношения. - 2002. - №1. - С. 52 – 64.
3. Баранов Н. Политическая регионалистика: курс лекций для бакалавров Санкт-Петербургского государственного университета [Электронный ресурс] / Н. Баранов // Санкт-Петербургский государственный университет, 2012. – Режим доступа - <http://nicbar.narod.ru/region.htm>.
4. Баранов О. Електронний уряд в Україні? Буде! Коли? [Електронний ресурс] / О. Баранов // Дзеркало тижня. Україна. - 4 січня 2002. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/elektronniy_uryad_v_ukrayini_bude_koli.html
5. Барчан Г. Механізм регулювання підприємницької діяльності у вільній економічній зоні [Електронний ресурс] // Персонал. – 2005. - №10. – Режим доступу: <http://www.personal.in.ua/article.php?ida=151>.
6. Безденежных Е. А. Физика / Е. А. Безденежных, А. Ф. Шевченко. – М. : Медицина, 1978. – 544 с.
7. Блейкли Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку. Теорія і практика / Е. Дж. Блейкли; [пер. з англ. Анжела Кам'янець]. – [2-е вид.]. – Львів : Літопис, 2002. – 416 с.
8. Бородавкина Н.Ю. Внешнеэкономическая деятельность в регионе как объект моделирования / Н.Ю. Бородавкина // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. - 2009. - №1(57). - С. 74-78.
9. Бот М. Порты Украины в региональной сети логистических центров: задачи и перспективы / М. Бот // Альманах международного экспедитора. – 2007. – №1. - С. 88-90.
10. Брикова І. В. Теоретичні основи міжнародної конкурентоспроможності регіону / І. В. Брикова // Економіка та підприємство. – 2005. – № 15. – С. 24-37.
11. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. - №4. - С. 29-53.

12. Буднікевич І. Муніципальний маркетинг: теорія, методологія, практика / І. Буднікевич. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. – 648 с.
13. В Україні ємкість ринку електронної комерції становить 400-500 млн дол. [Електронний ресурс] // РБК-Україна, 22 жовтня 2010 року. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/v-ukraine-emkost-rynka-elektronnoy-kommertsii-sostavlyayet-22102010141200>.
14. Вебер А. Теория размещения промышленности / Альфред Вебер; [пер. с нем.] — М. ; Л., 1926.
15. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. – 2-ге вид-ня, перероб та доповн / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. - К.: „Видавничий дім „Професіонал”, 2009. – 216 с.
16. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / Михайло Войнаренко // Економіст. – 2008. - №10. – С. 27-30.
17. Воронова Е.В. Европейский выбор и формирование региональной политики Украины / Е.В. Воронова. - Одесса, «Астропринт», 2002.
18. Герасимчук З. В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону: [монографія] / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Луцьк : ЛДТУ, 2002. – 248 с.
19. Гонта О. І. Державне регулювання процесів транснаціоналізації економіки регіонів України [Електронний ресурс] / О.І. Гонта // Економічні науки. Серія «Регіональна і економіка» : зб. наук. пр. – 2010. – Вип. 7 (27). – Ч.2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_2/21.pdf.
20. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : [учебник] / Александр Григорьевич Гранберг. - [4-е изд.]. - М. : ГУ ВШЭ, 2004. - 495 с.
21. Гришаєва Ю.Г. Методичний інструментарій до визначення факторів впливу на формування інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/articles/45_grushaeva.pdf.
22. Гуриева Л. Стратегия устойчивого развития региона / Л. Гуриева // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №2. – С. 46-57.

23. Гурьев С. Онлайн торговля в Украине. Новые возможности для традиционных розничных сетей [Электронный ресурс] / С. Гурьев, Ф. Филипс, А. Калиниченко // Исследовательский центр компании INRISE Development, 2010. - Режим доступа: <http://www.inrisedevelopment.com/data/research/2010/1021>.
24. Декларація щодо регіоналізму в Європі [Електронний ресурс] // Асамблея європейських регіонів. - Режим доступу: http://www.aer.eu/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/.dam/110n/ua/DR_UKRAINE%5B1%5D.pdf.
25. Деминг У. Эдвард. Новая экономика / У. Эдвард Деминг; [пер. с англ. Т. Гуреш]. — М. : Эксмо, 2006. - 208 с.
26. Дергачев В.А. Геоэкономический словарь-справочник / В. А. Дергачев. — Одесса : ИПРЭЭИ НАНУ, 2004. — 177 с.
27. Дунаєв І.В. Імпортозаміщення в контексті вибору механізмів державної зовнішньоторговельної політики України / І.В. Дунаєв, В.Ю. Бабаєв // Державне будівництво. - 2012. - №1. - С. 1-9.
28. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. акад. НАН України В.М. Гейця]. - К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. - 1008 с., с. 95-107.
29. Економічна енциклопедія : у 3-х томах. Т.1 / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К. : Видавничий центр «Академія». - 2000. - 864 с.
30. Еленин М. Виртуальные корпорации [Электронный ресурс] / М. Еленин, И. Пономарев // Библиотека Интернет индустрии 12R.ru - Режим доступа: http://www.i2r.ru/static/220/out_5793.shtml.
31. Ефремов А. А. Кластерная политика как инструмент формирования инновационной экономики: проблемы правового регулирования на уровне субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / А. А. Ефремов // Режим доступа: <http://www.russianlaw.net/LAW/doc/a230.pdf/>.
32. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями від 21 травня 1980р. (м. Мадрид). Текст українською мовою. - Рада Європи. - 35с.
33. Європейський Союз – 50 років розвитку : [за ред. Безікович Г. А., Муратова О. М., Андронові А. В.] - Одеса: Одеська облдержадміністрація, 2007. - 55 с.
34. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник / А.М. Єріна. — К.: КНЕУ, 2001. — 170 с.

35. Єрмакова О. А. Відмінні особливості кластерів в загальній моделі виробничо-коопераційних взаємодій суб'єктів господарювання / О. А. Єрмакова // Науковий вісник ОДЕУ: зб. наук. праць. – 2008. - №6 (62). – С. 155-161.
36. Єрмакова О. А. Методика оцінки ефективності кластерів як каталізаторів експортного потенціалу регіону / О. А. Єрмакова // Економіст: наук. журнал. – 2009. - №10. – С. 35-38.
37. Єрмакова О. А. Передумови формування в Україні регіональних сервісних металокластерів зі спеціалізацією на арабський ринок / О. А. Єрмакова // Економічні інновації: зб. наук. праць. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2009. - Вип. 36. – С. 12-20.
38. Єрмакова О. А. Перспективи залучення європейських програм регіонального розвитку до формування транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні [Електронний ресурс] / О. А. Єрмакова // Європейська інтеграція України очима двох поколінь: круглий стіл, 31 березня 2009 р. : тези доп. – О., 2009. – Режим доступу: <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=19166&id=1150>.
39. Єрмакова О. А. Перспективи створення морегосподарського кластера в Україні / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Економіка і прогнозування: наук. журнал. – 2009. - №3. – С. 111-122 .
40. Єрмакова О. А. Перспективи створення транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні / О. А. Єрмакова // Економіка промисловості: наук. журнал. – 2008. - №4(43). – С. 141-146 .
41. Єрмакова О. А. Проблеми державного регулювання кластерної політики в Україні / О. А. Єрмакова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 255: в 9 т. – Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 365-370.
42. Єрмакова О. А. Регіон як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин / О. А. Єрмакова // Актуальні проблеми економіки: наук. журнал. – 2010. - №4(106). – С. 169-175.
43. Єрмакова О. А. Розвиток українського експорту металопродукції до країн Арабського союзу чавуну та сталі / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Економіка України: наук. журнал. – 2009. - №12. – С. 62-68 .
44. Єрмакова О. А. Роль кластерів у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності регіону / О. А. Єрмакова // Економіка промисловості: наук. журнал. – 2009. - №5. – С. 75-82.

45. Єрмакова О. А. Роль транскордонного співробітництва в реалізації економічного потенціалу Чорноморського регіону / О. А. Єрмакова // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка «Економіка і регіон»: наук. журнал. – 2010. - №1. – С. 47-52.
46. Єрмакова О. А. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. - Одеса: ОДЕУ, 2009. - №36. – С. 306-312.
47. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі / О.А. Єрмакова. – О.: Фенікс. – 2011.
48. Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" №2673-ХІІ від 13.10.1992 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 50. – ст. 676.
49. Закон України «Про транскордонне співробітництво» №1861-IV від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - №45. - ст.499.
50. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" №280/97-ВР від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. - №24. - ст. 170.
51. Закон України „Про стимулювання розвитку регіонів" № 2850-IV від 08.09.2005 // Відомості Верховної Ради України. – 2005. - №51. - ст. 548.
52. Закон України "Про місцеві державні адміністрації" № 586-XIV від 09.04.1999 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. - №20-21. - ст. 190.
53. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” № 959-XII від 16.04.1991 // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - № 29. - ст. 377.
54. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Назустріч економічному зростанню та процвітанню. – К:Фонд ефективне управління, 2012. – 208 с.
55. Зінченко О. П. Досвід та проблеми формування інноваційно-технологічних об'єднань, орієнтованих на випуск наукомісткої продукції [Електронний ресурс] / О. П. Зінченко, В. П. Ільчук, Л. Ф. Радзівська [та ін.] // Інтернет-журнал „Інновації в Києві”. – 2005. - №1. – Режим доступу:

- [http://www.innovation.com.ua/pub/imagazine/archive/1_05/article9.p
hp](http://www.innovation.com.ua/pub/imagazine/archive/1_05/article9.p
hp).
56. Зовнішня торгівля України товарами та послугами (Том 1): статистичний збірник / Фризоренко А.О. - Державна служба статистики України. – 2012. – 139 с.
 57. Изард У. Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах / Уолтер Изард. – М.: Прогресс, 1966. – 660 с.
 58. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: статистичний збірник / За ред. Овденко Л.М. - Державна служба статистики України. – 2012. – 65 с.
 59. Ким У.Ч. Стратегия голубого океана. Как создать свободную нишу и не бояться конкурентов / У.Ч. Ким, Р. Моборн. – М.: Нипро, 2005. – 248 с.
 60. Кластеризація – шлях до підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів : матеріали конф., 23-25 травня 2006 р., Севастополь / Ред. С.І. Соколенко. – К. : Міжнародна фундація сприяння ринку, 2006. – 34 с.
 61. Кластеры должны стать локомотивами развития регионов [Электронный ресурс] // Материалы сайта Фонда «Эффективное Управление». - Режим доступа : http://www.feg.org.ua/ua/news/foundation_press/139.html.
 62. Кнут А. Стимулювання ПІІ в Україну: План для перезавантаження [Електронний ресурс] / А. Кнут, Р.Джуччі, Г.Чухай. - Берлін/Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/>.
 63. Князев В. Человек и технология (социально-философский аспект) / В. Князев. – К.: Лыбидь, 1990. – 175 с.
 64. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты : [монография / под ред. проф., д.э.н. Перского Ю.К., доц., к.э.н. Калюжновой Н.Я.]. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
 65. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми: робочі матеріали до круглого столу 28 травня 2008 р. – Київ: Український центр економічних і політичних досліджень ім. Олександра Разумкова. – 2008. – 56 с.
 66. Конкурентоспроможність територій : практ. посіб. / А. Ткачук, В. Толканов, С. Марковський, [та ін.]. – К. : Легальний статус, 2011. – 252 с.
 67. Концепція державної регіональної політики / Протокол Кабінету Міністрів України №32 від 2.07.2008 [Електронний ресурс] //

- Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. – Режим доступу : <http://minregionbud.gov.ua/index.php?id=895>.
68. Косенко А. Торговля в интернете: ежегодный рост на 50% [Электронный ресурс] // Веб-портал «ИнтерКредит», 1 августа 2011. - Режим доступа: <http://intercredit.com.ua/94/article6387>.
 69. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. / Ф. Котлер [пер. с англ. под ред. С. Г. Божук]. - [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
 70. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 376 с.
 71. Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касілоне [пер. з англ. під ред. Т. В. Співаковської, С.В. Співаковського]. – К.: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. - 208 с.
 72. Курило Л.І. Проблеми функціонування технопарків в Україні / Л.І. Курило // Інноваційна економіка. – 2010. - №4. – С. 13-16.
 73. Кушнір М., Валюшко І. Щодо забезпечення дієвості агенцій та фондів регіонального розвитку у реалізації потенціалу розвитку регіонів України: аналітична записка [Електронний ресурс] / М. Кушнір, І. Валюшко. - Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/710/>.
 74. Лановий В. Малий і середній бізнес в облозі / В. Лановий // Український тиждень. – 11.10.2012. - №40(257). – С. 36-38.
 75. Лановий В. Презавантажити економіку / В. Лановий // Український тиждень. – 2012. - №50 (267). – С. 16-19.
 76. Лев Парцхаладзе // «Дзеркало тижня». – № 29. – 24.07.2010. – С. 29–35.
 77. Левин В.С. Теоретический обзор и классификация количественный моделей инвестирования / В.С. Левин, Т.Н. Левина, Н.С. Советова // Экономический анализ: теория и практика. -2009.-№29.- С. 9-16.
 78. Лендъел М. Нові інституційні механізми регіонального розвитку в Європі / М. Лендъел // Державне управління. Регіональні студії. – Випуск 1. – С. 1-11.
 79. Леонтьев В. Межотраслевая экономика / Василий Леонтьев; [пер. с англ.]. - М: Экономика,1997. – 480 с.

80. Либман А. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2006. - №12. – С. 61-79.
81. Лук'яненко Д.Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації та розвитку : в 2 т. / [Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Антонюк Л. Л. та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. 2. – 592 с.
82. Лукьянчук Е. Импортозамещение: зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Е. Лук'янчук // Аптека.online. – 2011. - №786(15). – Режим доступа: pda.apteka.ua/article/79186.
83. Макогон Ю. В. Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони: [підруч.] / Ю. В. Макогон, В. І. Ляшенко, В. О. Кравченко. – Донецьк: ДонНУ, 2005. – 541 с.
84. Максименко С. Конкурентоспроможність регіонів України // Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми: робочі матеріали до Круглого столу 28 травня 2008 р. – Київ: Український центр економічних і політичних досліджень ім. Олександра Разумкова. – 2008. – 56 с.
85. Маргіта Н.О. Методологія дослідження впливу прямого іноземного інвестування на економічне зростання регіону / Н.О. Маргіта // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15 – С.236-240.
86. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / Альфред Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т.3. - 352 с.
87. Матюшенко І.Ю. Створення зон техніко-економічного розвитку в Китаї і розбудова індустріальних парків в Україні як ефективних механізмів високотехнологічного розвитку // Социально-экономическое развитие регионов Украины и ее регионов: проблемы науки и практики : монография / под. ред. Пономаренко В.С., Кизима Н.А., Раевневой Е.В. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 464 с.
88. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации // Совет Федерации Федерального собрания РФ, Комитет Совета Федерации по делам севера и малочисленных народов. – М. – 2008. – 36 с.
89. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін.]; За ред.

- Ю.Г. Козака, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогона [3-тє вид.] – К.: ЦУЛ, 2009. – 560 с.
90. Мікула Н. А. Транскордонні кластери / Н. А. Мікула, О. І. Пастернак // Регіональна економіка. - 2009. - № 2. - С. 228-229.
91. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи [Електронний ресурс] / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України. – 2003. – 222 с. – Режим доступу: <http://znc.com.ua/ukr/publ/book/book-mikula-2003/index.php>
92. Мікула Н.А. Транскордонне співробітництво : посібник / Н.А. Мікула, В.В. Толканов. – Київ: видавництво Крамар, 2011. – 259 с.
93. Некрасов Н. Н. Региональная экономика / Н. Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1978. –382 с.
94. Немченко А.Б. Особливості розвитку технопарків в Україні / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2011. – №19. – С. 315-323.
95. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: навч.посібник / М.Г. Нікітіна. – Київ: «ЦУЛ», 2004. – 192 с.
96. Нікітюк Л.А. Архітектура інформаційних мереж: Навч. Посібник/ За ред. М.В. Захарченка – Одеса: УДАЗ ім. О.С.Попова, 2000. – 60 с.
97. Новіков В.М. Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури: колективна монографія за наук. ред. д.е.н., проф. В.М. Новикова / В.М. Новіков, Н.М. Дієва, Г.А. Дмитренко та ін. - Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – 511 с.
98. Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Державна підтримка українського експорту. – 2012. – Режим доступу - http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//7029.html.
99. Осипов В.М. Міжмуніципальне співробітництво як інструмент підвищення конкурентоспроможності Придунайського економічного субрегіону [Електронний ресурс] / В.М. Осипов, О.А. Єрмакова, І.Л. Парасюк // Проблеми та перспективи інноваційного соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації: регіональний вектор: тези доповіді до I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції . –

- (Ізмаїл, 16-17 квітня 2012 р.) – Режим доступу: <http://fei.idgu.edu.ua/conference/dokl/d112.html>.
100. Официальный сайт Украинско-российского технопарка «Слобожанщина» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ukr-rus-technopark.com/index.php/рус/about>
101. Офіційний веб-ресурс Верховної Ради України [Електронний ресурс] / Розділ “Законотворча діяльність”, Пункт “Пошук за реквізитами: Закон України “Про внесення змін до Закону України“ Про стимулювання розвитку регіонів” – Режим доступу до веб-сайту: <http://www.rada.gov.ua>.
102. Офіційний веб-сайт Головного управління зовнішньоекономічної діяльності та європейської інтеграції Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23053&id=1150>.
103. Офіційний сайт Асоціації агенцій регіонального розвитку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.narda.org.ua/?fuseaction=menu.main&id=5>
104. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36988&cat_id=36709.
105. Падалиця М.В. Механізми взаємодії транснаціональних корпорацій з національними економіками [Електронний ресурс] / М.В.Палиця // Режим доступу: <http://intkonf.org/padalitsya-mv-mehanizm-vzaemodiyi-transnatsionalnih-korporatsiy-z-natsionalnimi-ekonomikami/>).
106. Панкрухин А.П. Маркетинг територій [Електронний ресурс] / А.П. Панкрухин. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/index.htm>.
107. Пилипенко И. В. Кластерная политика в России / И. В. Пилипенко // Доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»: «Итоги 2006 года и будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора»: Приложение 6. - 37 с.
108. Писаренко С.М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації спільної регіональної політики Європейського Союзу: монографія / С.М. Писаренко. – Львів:

- НАН України, Інститут регіональних досліджень, (Серія «Проблеми регіонального розвитку») 2009. – 152 с.
109. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів) : підсумки соціально-економічних досліджень / [під заг. ред. С.І. Соколенка] – К.: Міжнародна фундація сприяння ринку, 2005. – 222 с.
110. Піріашвілі О.Б. Розвиток євро регіонів на території України / О.Б. Піріашвілі, О.П. Амбросенко, Н.О. Федяй // Економіка і прогнозування. – 2011. - №3. – С. 61-79.
111. Податкові стимули залучення прямих іноземних інвестицій [Електронний ресурс] // Економіка для студентів. - Режим доступу: <http://gufer.net/podatкова/92-podatkov-stimuli-zaluchennya-pryamih-nozemnih-nvesticy.html>.
112. Поповкін В. А. Регіонально-цілісний підхід в економіці. — К.: Наукова думка, 1993. — 219 с.
113. Портер М. Конкуренція / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
114. Посібник з кластерного розвитку. – К.: Консорціум GFA, 2006. – 38 с.
115. Постанова Верховної Ради України „Про приєднання України до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями” №3384-ХІІ від 14.07.1993 // Відомості Верховної Ради. – 1993. - №36. - ст.370.
116. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та євро регіонів» №587 від 29.04.2002р. // Офіційний Вісник України. – 2002. - №18. - ст. 938.
117. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» №1001 від 21.07.2006 // Офіційний Вісник України. – 2006. - №30. - ст. 2132.
118. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-1013 роки» №447 від 14.05.2008 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій. –

- Режим доступу:
http://in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=180.
119. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки» №1819 від 27.12. 2006р. // Офіційний Вісник України. - 2006. - №52. - ст.3510.
 120. Пути кластеризации экономики с целью повышения конкурентоспособности Запорожской области [Електронний ресурс]. – К.: Міжнародна фундація сприяння ринку, 2010. – 158 с.– Режим доступу: www.cci.zp.ua.
 121. Регіональне управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах інтеграції України в глобальний економічний простір : метод. рек. / О. О. Труш, В. В. Говоруха, С. В. Белан та ін. ; за заг. ред. О. О. Труша. - К. : НАДУ, 2010. - 36 с.
 122. Регіони України у післякризовий період: ризики та перспективи розвитку : аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2011. – 38 с.
 123. Рижун Н.А. Про основні проблеми та заходи щодо активізації вільних економічних зон в Україні / Н.А. Рижун // Економіст. – 2007. – №6. – С. 78–81.
 124. Рішення Закарпатської обласної ради № 835 від 24.04.2009 р. «Про створення транскордонних транспортно-логістичних центрів як структурних ланок інноваційних кластерів на території Закарпатської області на 2009-2011 роки».
 125. Рішення Одеської обласної ради «Програма соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області на 2011 рік» №47-VI від 30.12.2010 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Одеської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://oda.odessa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=129&Itemid=53&lang=uk.
 126. Рішення Харківської обласної ради «Про затвердження Стратегії економічного (сталого) розвитку Харківської області до 2020 року» №60 від 23.12. 2010 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://www-rada.univer.kharkov.ua/files/strategy.pdf>.
 127. Розвиток міжмуніципального співробітництва: вітчизняний та зарубіжний досвід: навч. посібник / Під редакцією В.В. Толкованова. – Київ: Видавництво «Крамар», 2011, 261 с.

128. Розвиток сфери інновацій та трансферу технологій протягом 2008-2009 років [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.nooguards.com.ua/news/1469>.
129. Розпорядження Голови Київської обласної державної адміністрації №752 від 15.07.2010 р. «Про проект Програми залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2010-2012 роки» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Київської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://invest-koda.org.ua/uk/legislation/local-decrees/2>.
130. Саприкина М. Не вширь, но вглубь / М. Саприкина // Гвардия. Рейтинг социально ответственных компаний. – апрель 2011. – С. 8-11.
131. Світовий досвід е-урядування [Електронний ресурс] // Національний центр електронного уряду. – Режим доступу: http://nc.gov.ua/menu/e_gov.
132. Синергія Чорноморського регіону – нова пропозиція регіонального співробітництва [Електронний ресурс] // Комісія Європейських співтовариств. – Брюссель. – 2007. – 15с. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/com07_160_en.pdf.
133. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст / Станислав Иванович Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
134. Соціально-економічний розвиток регіонів Українського Причорномор'я: теорія, методологія, практика: Монографія / За ред. академіка НАН України Б.В. Буркинського / Осипов В.М., Моліна О.В., Горячук В.Ф., Півоварчук І.Д., Єрмакова О.А. та ін. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2010. – 376 с.
135. Статистичний збірник «Регіони України 2010» : [за ред. Осауленка О.Г.]. - К.: Державний комітет статистики України, 2010. – Ч. I. - 368 с.
136. Статистичний збірник «Регіони України 2010» : [за ред. Осауленка О.Г.]. - К.: Державний комітет статистики України, 2010. – Ч. II. - 805 с.
137. Студенніков І. Транскордонне співробітництво / Ігор Студенніков // Регіональна політика в країнах Європи: Уроки для України: [за ред. С. Максименка]. – К.: Логос, 2000. – 171 с.
138. Теоретико-методологические и практические основы регионального регулирования внешнеэкономических связей

- [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ-Блог. – Режим доступа: www.economy-web.org/?p=474.
139. Ткаченко В. Спеціальні (вільні) економічні зони: чи ефективний такий інструмент регіонального розвитку (на прикладі Одеської області) [Електронний ресурс] / В. Ткаченко // Економічний часопис – XXI. – 2005. – №5-6. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20050510&n=5-6&y=2005>.
140. Третьяк А.І. Роль прямих іноземних інвестицій у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону / А.І. Третьяк // Науковий вісник ОНЕУ. – 2011. – №26(151). – С.154–162.
141. Тюнен И. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике / И. Тюнен. - М. - 1926.
142. Указ Президента України «Про Концепцію державної промислової політики» від 12.02.003 року №102/2003 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=102%2F2003>.
143. Українсько-китайський технопарк – розвинутий високотехнологічний індустріальний парк [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Київського державного центру науково-технічної і економічної інформації. - Режим доступу: <http://www.cntei.kiev.ua/index.php?p=b501>.
144. Федорук А.М. Диспропорції регіонального розвитку в ЄС [Електронний ресурс] /А.М. Федорук // Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток". – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=487>.
145. Формування політики регіонального розвитку: досвід країн Центральної та Східної Європи в контексті вступу до ЄС. – Канадське агентство з міжнародного розвитку, 2006. – 142 с.
146. Харламова Г.О. Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. - 2009. – №12(102). – С. 232-239.
147. Цибульська Ю.О., Цісінська О.Б., Гусева М.О. Імплементация в Україні європейського досвіду створення транскордонних партнерств / Ю.О. Цибульська, О.Б. Цісінська, М.О. Гусева // Регіональна економіка. – 2011. - №3. – С. 159-166.

148. Цирульников Б.А. Партнерство фондов местных сообществ [Электронный ресурс] / Б.А. Цирульников // - Режим доступа: <http://cdrom01.economy.gov.ru/Disk.25052011/index.html>.
149. Челноков И. В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / И. В. Челноков, Б. И. Герасимов, В. В. Быковский ; под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б. И. Герасимова. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 112 с.
150. Чудаєва І.Б. Технопарки світу: основні моделі та типи / І.Б. Чудаєва // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. - 2010. - № 2 (8). – С. 75-81.
151. Шавкун І. Г. Менеджмент ХХІ століття: колізія між глобалізацією і регіоналізацією / І. Г. Шавкун // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2008. – №35. – С. 90-99.
152. Шевчук О. Інформаційне суспільство: бути чи не бути / О. Шевчук, О. Голобуцький. – К.: Атлант UMS, 2001. – 104 с.
153. Шило В.Е. Современный федерализм в контексте международных отношений / В.Е. Шило. - "США:ЭПИ", 1998. - №4.
154. Шингур М.В. Віртуальні форми організації інноваційного бізнесу [Електронний ресурс] / М.В. Шингур // Мережа розвитку інноваційного підприємництва. – Режим доступу: http://www.novekolo.info/ua/news/publications/?_m=publications&t=rec&id=1224&s=print.
155. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Йозеф Шумпетер; [пер.с англ.]. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
156. Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion / G. Becattini, W. Sengenberger // Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. – Geneva: International Institute for Labour Studies. – 1992. – P. 37-51.
157. Bill Slee. Endogenous Development; A concept in Search of a Theory [Electronic resource]. – CIHEAM-Options Mediterraneanes. – Mode of access: <http://ressources.ciheam.org/om/pdf/a23/CI000373.pdf>.

158. Cooke Ph. Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy / Philip Cooke // Industrial and Corporate Change. – 2001. - №4. – Vol. 10. - P. 945-974.
159. DO My Hein. The Needs for Endogenous Development in the Era of Globalization: The Case of Thanh Hoa Province [Electronic resource]. – Vietnam Development Form TOKYO- 2007. - Mode of access:
<http://www.grips.ac.jp/vietnam/VDFTokyo/Doc/32DMHien14Apr07Paper.pdf>.
160. Dziembała M. Contribution of the EU regional policy to development of the cross-border cooperation and the challenges for Poland's regions [Electronic resource]. – Mode of access:
<http://www.cceisaconf.ut.ee/orb.aw/class=file/action=preview/id=164094/Dziembala.doc>.
161. Enright M. J. The geographical Scope of Competitive Advantage / M. J. Enright / Stuck in the Region? Changing scales for regional identity : [edited by E.Dirven, J.Groenewegen, S. van Hoff. Utrecht]. - 1993. — P. 87—102.
162. Eurostat. European Commission [Electronic resource]. – Mode of access:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.
163. Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision / G.-J. Hospers. - London:LIT, 2004. – 381p.
164. Krugman P. The Role of Geography in Development / Paul Krugman // International Regional Science Review. – 1999. – №2. - Vol. 22. – P. 142-161.
165. McCombie J. Productivity Growth and Economic Performance: Essays on Verdoorn's Law / McCombie J., Pugno M., Soro B. – Houndmills : Palgrave, 2002. - 296 p.
166. Measurement of Social Capital. Reference Document for Public Policy Research, Development and Evaluation. – Policy Research Initiative, Canada., 2005. – 68 p.
167. National Strategy of Regional Development 2010–2020: Regions, Cities, Rural Areas. – Poland Ministry of Regional Development, Warsaw, 2010. – P. 2-158.
168. Perroux F. Economic Space: Theory and Application / Francois Perroux // Quarterly. Journal of Economics. – 1950. - P. 89-104.
169. Pollifroni M. Globalization and Glocalization: an Epistemological Analysis [Electronic resource] / M. Pollifroni // Economia Aziendale Online – 2006. -№ 3. - Mode of access: www.ea2000.it.

170. Regional policy – Inforegio [Electronic resource]. – European Commission. – Mode of access: http://ec.europa.eu/regional_policy/index_en.cfm.
171. Sander T., Social Capital Building Toolkit (Version 1.2) / Thomas H. Sander, K. Lowney. – Saguro Seminar: Civic Engagement in America, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 2006. – 24 p.
172. Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications: research paper. - Productivity Commission: AusInfo, Canberra, 2003.
173. Stephane Garelli. Competitiveness of Nations: The Fundamentals [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www02.imd.ch/wcy/fundamentals/>.
174. The Global Innovation Index 2012 [Electronic resource]. - The World Intellectual Property Organization. – Mode of access: www.globalinnovationindex.org.
175. The Cluster Policies Whitebook / [Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Wise Hansson E.] – Sweden: IKED, 2004. – 266 p.
176. United Nations E-Government Survey 2012: E-Government for the People [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.un.org/en/development/desa/publications/connecting-governments-to-citizens.html>.
177. Wordpower Oxford Dictionary / [edited by M. Steel]. – Oxford: Oxford University Press. – 2000. – 794 p.

Навчальне видання

**ЄРМАКОВА ОЛЬГА АНАТОЛІВНА,
КОЗАК ЮРІЙ ГЕОРГІЙОВИЧ**

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ:
навчальний посібник**