



**Державний вищий навчальний заклад
“Українська академія банківської справи
Національного банку України”**

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Монографія

У 2 томах

За загальною редакцією
доктора економічних наук А.О. Єпіфанова
і доктора економічних наук Т.А. Васильєвої

Суми
ДВНЗ “УАБС НБУ”
2009

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Монографія

**ТОМ 1
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА**

Суми
ДВНЗ “УАБС НБУ”
2009

УДК 338.2
ББК 65.2
І-58

Рекомендовано до друку вченою радою Державного вищого навчального закладу “Українська академія банківської справи Національного банку України”, протокол № 3 від 02.07.2009

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф., академік НАН України,
заслужений діяч науки і техніки України, директор
Інституту проблем ринку і економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України
Б.В. Буркінський;

д-р екон. наук, проф., академік НАН України,
заслужений діяч науки і техніки України, директор
Інституту економіки промисловості Національної академії наук України
О.І. Амоша

І-58 **Інвестиційне** забезпечення соціально-економічного розвитку міста
[Текст] : монографія : у 2 т. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009.
ISBN 978-966-8958-47-2

Том 1. Системний підхід до інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста / [за заг. редакцією д-ра екон. наук А. О. Спіфанова і д-ра екон. наук Т. А. Васильєвої]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 270 с.

ISBN 978-966-8958-48-9 (Т. 1)

У монографії викладено концептуальні засади та запропоновано практичні механізми вдосконалення інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста.

Рекомендована для фахівців з управління економічним розвитком, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

УДК 338.2
ББК 65.2

© Спіфанов А.О., Васильєва Т.А., Балацький О.Ф.
та ін., 2009
ISBN 978-966-8958-47-2 © ДВНЗ “Українська академія банківської справи
ISBN 978-966-8958-48-9 (Т. 1) Національного банку України”, 2009

ЗМІСТ

ВСТУПНЕ СЛОВО.....	7
ПЕРЕДМОВА.....	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ	
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ.....	11
1.1. Концепція соціально-економічного розвитку території.....	11
1.2. Теоретичні основи сталого розвитку території.....	15
1.3. Соціально-економічні основи сталого розвитку території.....	25
1.4. Сутність і зміст державної регіональної соціально-економічної політики.....	36
1.5. Прогнозування динаміки соціально-економічного розвитку території.....	45
1.6. Концепція соціальної відповідальності в контексті соціально-економічного розвитку території.....	64
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВА БАЗА МІСТА ЯК ОСНОВА	
ЕФЕКТИВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	74
2.1. Місто як соціально орієнтована система.....	74
2.2. Теоретичні підходи до формування фінансової бази міста.....	81
2.3. Законодавче регулювання фінансів міста.....	91
2.4. Міжнародні стандарти організації фінансів міста.....	101
2.5. Економічний потенціал міста.....	110
РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ	
СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА.....	113
3.1. Роль інвестиційного капіталу в забезпеченні соціально-економічного розвитку території.....	113
3.2. Науково-методичні підходи до розуміння сутності економічної категорії “інвестиції”.....	117
3.3. Науково-методичні підходи до класифікації інвестицій.....	126
3.4. Інвестиційна складова соціально-економічного розвитку міста.....	132
3.5. Інвестиційний ресурс та інвестиційний актив міста.....	141
3.6. Органи місцевого самоврядування як суб’єкти регіональної інвестиційної політики.....	148
3.7. Системний підхід до реалізації завдань інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста.....	154
3.8. Основні джерела, форми і методи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста.....	161

3.9. Напрямки стимулювання іноземних інвестицій в економіку міста	177
3.10. Інвестиційне забезпечення культурного розвитку території	179
РОЗДІЛ 4. РЕЙТИНГИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ	192
4.1. Принципи і методи інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку територій.....	192
4.2. Аналіз науково-методичних підходів до розробки рейтингів соціально-економічного розвитку територій	203
4.3. Оцінка фінансового стану територій.....	210
4.4. Експертно-рейтинговий метод оцінки інвестиційної привабливості території	218
4.5. Модель оцінки інвестиційної привабливості території на основі показника “дистанції віддалення від еталона”	222
4.6. Формування рейтингу ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.....	233
4.7. Інституційні засади інвестиційної привабливості території на шляху до сталого розвитку.....	242
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	254

ВСТУПНЕ СЛОВО

У процесі динамічного та збалансованого соціально-економічного розвитку території (міста, району, села, селища тощо) провідну роль відіграє його ефективне інвестиційне забезпечення. Саме тому сьогодні особливої актуальності набувають дослідження теоретичних проблем та практичних механізмів підвищення ефективності фінансування діяльності місцевих громад, запровадження елементів європейського досвіду інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міст.

Ряд заходів поступово впроваджуються в практику інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста Суми. Так, зокрема, помітне соціально-економічне зростання території відбулося з використанням програмного методу фінансування, який використовується в багатьох промислово розвинутих країнах. Найбільшу частку інвестицій міста становлять капітальні інвестиції. Заплановані на 2009 р. капітальні вкладення частково спрямовуються на забезпечення введення 40 тис. м² загальної площі житла (25 тис. м² – індивідуальне будівництво), 2 км водопроводу, 10 тис. м² торгових площ, бібліотеки на 1 млн. примірників. Незважаючи на ряд нових проблем, що набули актуальності у зв'язку з фінансовою кризою, основними інвесторами в житлове будівництво міста Суми у 2009 р. залишаються ТОВ ВКФ “Побутсервіс”, ЗАТ “Укрросметал”, ТОВ ВКП “Нотекс”, ВАТ “Сумбуд”.

Інвестиційне забезпечення соціальних галузей сьогодні відбувається переважно за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів. Так, повноцінне фінансування охорони здоров'я в 2009 р. вимагає залучення додаткових коштів у сумі 107 млн. грн., фінансування освіти – 170,1 млн. грн., фінансування культури – 15,3 млн. грн., фінансування заходів щодо фізичної культури та молодіжної політики – 4,8 млн. грн., фінансування заходів щодо соціального захисту та соціального забезпечення – 110,2 млн. грн. У межах Програми соціально-економічного розвитку м. Суми джерелами інвестицій визначено бюджети всіх рівнів, інвестиції від суб'єктів господарювання, а також технічна та гуманітарна допомога, але, як свідчить досвід попередніх років, основним джерелом інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста залишаються бюджетні кошти.

У сучасних умовах досить важко досягнути виконання дохідної частини місцевих бюджетів, оскільки переважно вона формується за рахунок податкових надходжень. Так у місті Суми податкові надходження становлять близько 90 % загальних доходів місцевого бюджету,

причому здебільшого вони складаються з надходжень від податку з доходів фізичних осіб. Проблема наповнення місцевих бюджетів загострюється також і в зв'язку з тим, що за 9 місяців 2009 р. кількість працюючих в м. Суми зменшилася на 6,3 тис. порівняно з початком року (112,9 тис. працівників), ситуація з виплатою заробітної плати працюючим залишається складною. Але можна прогнозувати виконання дохідної частини бюджету за рахунок податкових надходжень. Загальний фонд міського бюджету у 2009 р. очікується у сумі 383,0 млн. грн., з урахуванням усіх надходжень – 637 млн. грн.

На жаль, слід зазначити, що на сьогоднішній день недостатньо уваги приділяється питанням розробки і впровадження нових механізмів, що сприятимуть підвищенню ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічних процесів на місцях. Особливої уваги науковців і практиків вимагають питання формування системного підходу до вирішення проблеми інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста, розробки механізмів використання ресурсів інвестиційного ринку міста для забезпечення його соціально-економічного розвитку, формування адекватних реаліям сьогодення рейтингових оцінок розвитку території, формування нових механізмів використання бюджетних ресурсів тощо.

Високо оцінюючи вклад вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків у вирішення даних питань, зазначу, що проблема поки що залишається не вирішеною остаточно ні в теоретичному, ні в організаційно-прикладному аспектах. Існує об'єктивна необхідність подальшого дослідження питань, пов'язаних із розробкою концепції стратегічного й тактичного управління видатками місцевих бюджетів, спрямованими на фінансування інвестиційних програм місцевого значення; формуванням інфраструктурного забезпечення ефективного використання цих коштів; вибором об'єктів з точки зору ефективного інвестування; оптимізацією портфеля соціально або екологічно значущих інвестиційних проектів на місцевому рівні.

Виходячи з цього, можна стверджувати, що теоретичні узагальнення та методичні рекомендації, які знайшли відображення в монографії, у комплексі формують підґрунтя для розширення практичних механізмів інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Сумський міський голова Г. Мінаєв

ПЕРЕДМОВА

Головною метою функціонування будь-якого територіального утворення є забезпечення виконання соціальних стандартів життя для кожного громадянина, що проживає на даній території. Виникнення проблем щодо забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку території обумовлено рядом факторів. По-перше, існуючі форми організації інвестиційного забезпечення є непридатними для динамічного реформування соціально-економічних процесів, що відбуваються сьогодні на місцях. По-друге, інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних громад повинне бути частиною цілісної державної політики, яка, на жаль, сьогодні має ряд недоліків, що, у свою чергу, потребують додаткового врегулювання. По-третє, залишаються нез'ясованими ряд питань, що стосуються територіального устрою, планування територій, нормативно-правового забезпечення функціонування територіальних громад тощо.

На сьогоднішній день одним із першочергових завдань економічної політики на рівні як окремого територіального утворення, так і держави в цілому є розробка і реалізація концепції соціально-економічного розвитку, що сприятиме їх сталому економічному зростанню. Однак у процесі формування такої концепції виникає ряд проблем, що пов'язані з диспропорціями в розвитку продуктивних сил окремих адміністративно-територіальних одиниць України, суттєвими відмінностями в рівнях соціально-економічного розвитку територій, неефективним використанням їх ресурсного потенціалу та відсутністю нових механізмів та інструментів, що сприятимуть підвищенню ефективності фінансування соціальних процесів на місцях. Отже, питання формування концепції інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних утворень в Україні набувають сьогодні особливої актуальності.

Саме тому, розглядаючи можливості запровадження елементів європейського досвіду інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста, необхідно зазначити, що більш глибокого дослідження вимагають проблеми теоретичного обґрунтування доцільності їх впровадження, визначення механізмів оцінки фінансової бази міста, розробки підходів щодо її покращення, формалізації концептуальних основ формування системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста тощо.

Значна увага в монографії приділена обґрунтуванню ролі інвестиційного капіталу в забезпеченні соціально-економічного розвитку території, розглянуто основні джерела, форми і методи фінансового забезпечення розвитку територіальних громад, формалізовано концептуальні

засади формування системного підходу до реалізації завдань інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста.

У монографії проаналізовані науково-методичні підходи щодо розробки рейтингів соціально-економічного розвитку територій, висвітлено питання формування рейтингу ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць тощо.

Монографію підготував колектив авторів: д-р екон. наук А.О. Єпіфанов (загальна редакція, п. 1.1); д-р екон. наук Т.А. Васильєва (загальна редакція, п. 2.1-2.4; 3.6; 3.8; 4.2; 4.6); д-р екон. наук О.Ф. Балацький (п. 1.5; 3.9); д-р екон. наук С.М. Козьменко (п. 2.1; 3.6); д-р екон. наук О.М. Теліженко (п. 1.4; 1.5; 2.5; 3.3-3.5; 3.7-3.9; 4.1; 4.4; 4.5); д-р екон. наук Л.Г. Мельник (п. 1.3); д-р екон. наук С.М. Ілляшенко (п. 1.5); канд. екон. наук О.М. Андронов (п. 2.2-2.4); канд. екон. наук О.І. Подоляка (п. 1.4); канд. екон. наук А.Ю. Жулавський (п. 3.4); канд. екон. наук В.М. Боронос (п. 3.5; 4.4); канд. екон. наук С.В. Леонов (п. 3.2); канд. екон. наук І.Д. Скляр (п. 3.1; 4.3); канд. екон. наук Ю.М. Петрушенко (п. 3.10); канд. екон. наук Л.Л. Гриценко (п. 3.7); канд. екон. наук Н.В. Винниченко (п. 4.2; 4.6); канд. екон. наук Є.О. Балацький (п. 2.1); Н.В. Котенко (п. 1.2; 2.1); І.М. Бурлакова (п. 1.3); І.Б. Дегтярьова (п. 1.3); О.В. Дудкін (п. 1.6); Н.М. Костюченко (п. 4.7); Н.В. Шевченко (п. 2.3).

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

1.1. КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Сьогодні в Україні особливої актуальності набуває формування концепції управління соціально-економічним розвитком територіальних утворень. Основними проблемами в процесі формування такої концепції є диспропорції в розвитку продуктивних сил окремих міст України, суттєві відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку територій та неефективне використання їх ресурсного потенціалу. Сьогодні розробка і реалізація концепції соціально-економічного розвитку міста є засобом реалізації економічної політики як окремого територіального утворення, так і держави в цілому і сприяє їх сталому економічному зростанню. Дана концепція являє собою розгалужений та угоджений комплекс заходів, спрямованих на реалізацію завдань стратегічного розвитку міста та іншого територіального утворення, що жодною мірою не суперечить загальній стратегії розвитку країни (рис. 1.1).

Розробка концепції соціально-економічного розвитку повинна ґрунтуватись насамперед на всебічному аналізі соціально-економічних процесів, які відбуваються в Україні. Саме розробка концепції соціально-економічного розвитку є запорукою ефективної державної політики на місцях, невід'ємним елементом якої є концепція управління інвестиційною діяльністю. Без реалізації даної концепції неможливе досягнення стратегії розвитку країни в цілому та її територіальних утворень зокрема.

На жаль, сьогодні на місцевому рівні не існує концепції соціально-економічного розвитку території, яка б цілком задовольняла потреби всіх верств населення і всіх суб'єктів господарювання.

Більшість стратегічних програм різного рівня майже не пов'язані між собою. Тим більше, не існує сьогодні ніяких фінансових можливостей для реалізації всього комплексу затверджених у рамках даних програм проектів як соціальних, так і проектів іншого спрямування (інноваційних, галузевих та ін.).



Рис. 1.1. Напрямки реалізації концепції управління соціально-економічним розвитком територіальних утворень

Проблемам формування концепції соціально-економічного розвитку територій присвячена велика кількість наукових робіт. Так, у роботі [1] зазначається ряд проблем, які сьогодні потребують першочергового вирішення при формуванні державної концепції соціально-економічного розвитку території, таких як:

- розподіл виконавчої і контрольної функцій між відповідними органами;
- створення надійної нормативно-правової бази ефективного функціонування органів місцевого самоврядування;
- адміністративно-територіальна реформа та, як наслідок, надання більшої самостійності територіальним утворенням;
- удосконалення процесу формування комунальної власності та процесу управління нею;
- надання цільової державної підтримки депресивним територіальним утворенням;

- сприяння структурному реформуванню економіки території з метою створення нових високоефективних виробничих потужностей, нових робочих місць, формування та розвитку нової системи коопераційних зв'язків, а також скорочення неконкурентних виробництв;
- інвестиційне сприяння розвитку інфраструктури підприємництва;
- формування конкурентного середовища на основі розвитку територіальних і міжтериторіальних ринків, створення умов вільного переміщення товарів, трудових і фінансових ресурсів;
- створення процедури розподілу повноважень між різними рівнями й органами влади.

При цьому, на думку автора роботи [1], слід обов'язково створити нову бюджетну систему, яка б передбачала таке: пряме бюджетне управління з центру місцевими бюджетами, удосконалення фінансово-бюджетних відносин між центром і територіями, розробку механізму надання державної підтримки на місцях, розробку й впровадження інноваційної системи фінансового вирівнювання, що повинна ґрунтуватися на соціальних стандартах і нормативах, розширення повноважень місцевих органів влади, залучення інвестицій, забезпечення участі населення у фінансуванні розвитку території.

Особливу увагу в межах зазначених реформ слід надати формуванню на місцевому рівні системи надання пільгових умов інвесторам, що братимуть участь у реалізації проектів з високим рівнем соціальної, екологічної та іншої значущості для території, проте з низьким економічним ефектом.

Стосовно території існує ряд підходів щодо виділення критерію і системи показників територіальної ефективності суспільного виробництва. Власне, сама оцінка інвестиційних проектів будь-якого ієрархічного рівня (а тим більше, територіального) може бути відбита у відносній формі через зміну ефективності територіального суспільного виробництва.

Прихильники першої концепції [2] пропонують формувати показник ефективності територіального господарства на основі обліку ввозу і вивозу продукції. Ввезення продукції розглядається як витрати, а вивіз – як результат функціонування території. Під критерієм ефективності мається на увазі різниця між виробленим і спожитим у межах територіального утворення доходом.

У даному підході як витрати враховуються тільки ресурси, що виділяються території з боку суспільства, в основному – зовнішні ресурси. У дійсності ж при визначенні витрат на виробництво продукції

в території необхідно враховувати як зовнішні, так і внутрішні ресурси. Іншими словами, товарність продукції території не характеризує певною мірою його спеціалізацію, а також відтворювальні функції в системі поділу праці.

Прихильники другої концепції вважають, що в умовах суспільного поділу праці може спостерігатися розбіжність матеріальної форми й абсолютної величини спожитого і виробленого продукту. Підкреслюється, що ця нерівність ресурсів виробництва і споживання є економічною основою визначення територіального внеску в загальнодержавні ресурси розвитку [3]. Узагальнюючий показник ефективності територіального виробництва, за оцінками фахівців, враховує співвідношення між виробництвом і споживанням ресурсів. Він має зведений характер, найбільш повно відображає всі процеси, що відбуваються в економіці території, у них концентруються всі територіальні відтворювальні процеси.

Дана концепція за результатами річного відтворювального процесу території передбачає такі її типи.

Перший тип – території з надлишковими ресурсами розвитку, в яких виробничі ресурси перевищують ресурси відтворення, це свідчить про те, що в них активний баланс обміну з іншими територіями.

Другий тип – території з недостатніми власними ресурсами, для них характерний пасивний баланс товарообміну з іншими територіями, з яких залучаються необхідні ресурси для відтворення.

Третій тип – території зі збалансованою економікою (нейтральний тип), в яких спостерігається відповідність вироблених ресурсів і ресурсів, що витрачаються територією.

Друга концепція має ряд недоліків. Перший з них полягає в тому, що сформована регіональна структура продуктивних сил далека від оптимальної. По-друге, при формуванні бюджетної політики, зокрема і системи надання бюджетних дотацій окремих територій, вкрай важливо враховувати як поточні соціальні фактори, так і віддалені. Разом з тим друга концепція має і ряд істотних переваг. Насамперед вона показує роль і місце природоресурсного та виробничого потенціалу території, формує об'єктивну основу ранжування територій за потенційною прибутковістю інвестиційних проектів. Якщо ж розглядати сценарний підхід державної програми (концепції) економічного та соціального розвитку, то дана концепція цілком пояснює необхідність державних інвестицій в території першого типу з послідуєчим диференційованим підходом до фіскально-податкової політики на користь територій другого і третього типів.

1.2. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Серед найбільших глобальних проблем, які продовжують супроводжувати людство і на початку XXI століття, поряд з війнами та тероризмом, тиском зростаючого населення, необхідністю підтримки збалансованого світового порядку, є проблеми обмеженості природо-ресурсного потенціалу та асиміляційних можливостей навколишнього природного середовища. Зрозуміло, що на фоні світової фінансової кризи 2008 року останні відходять на другий план, проте незалежно від політичних, економічних чи ідеологічних обставин вони завжди повинні бути в центрі уваги як світової спільноти, так і окремої територіальної громади.

Новий підхід до взаємодії людини з природою реалізує концепція сталого розвитку, яка впроваджується на рівні всіх держав світу і спрямована на перегляд базисних схем економічного розвитку з урахуванням екологічної складової та передбачає виконання кількох найважливіших принципів: збереження якості навколишнього природного середовища, економічний розвиток, вирішення соціальних та демографічних проблем, забезпечення міжнародної безпеки [4].

Людство не одразу прийшло до розуміння необхідності врахування протиріч між бажанням отримувати найвищі темпи зростання як національних держав, так і світової економіки, і внутрішньою здатністю навколишнього середовища до відновлення. Лише в 1972 році було проведено першу Всесвітню конференцію ООН з охорони навколишнього природного середовища (Стокгольм), де було виявлено зв'язок між економічним та соціальним розвитком і деградацією довкілля, що відображено у розробленій Програмі ООН з навколишнього середовища [5]. У процесі роботи конференції було виявлено протиріччя у поглядах на процес розвитку в індустріальних країнах та країнах, що розвиваються. Перші пріоритетною метою вважали екологізацію, інші – економічний розвиток. Для об'єднання їх інтересів було створено Міжнародну комісію з навколишнього середовища та розвитку – ЮНЕП (1983 р.). Через чотири роки саме на засіданні цієї комісії під час доповіді Г.Х. Брундтланда “Наше спільне майбутнє” [6] було вперше озвучено термін “sustainable development”, що позначив таку модель економічних відносин, за якої досягається задоволення життєвих потреб нинішніх поколінь, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Таке визначення містить у собі два ключові поняття:

- “потреби”, зокрема насущні потреби найбідніших верств населення світу, які повинні стати предметом першочергового пріоритету;

- ідея обмежень, які стан технологій і соціальної організації накладають на здатність навколишнього середовища задовольняти теперішні та майбутні потреби [7].

Офіційного визнання концепція сталого розвитку набула в 1992 році у Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН “З навколишнього середовища та розвитку”. В її основному документі – “Порядок денний на XXI століття” (Agenda 21) [8] було прийнято рекомендації про розробку всіма країнами національних стратегій сталого розвитку.

Наступний крок відбувся в 2002 році в Йоганнесбурзі на Всесвітньому саміті, що визначив перехід до концепції сталого розвитку як головне завдання для світового господарства на XXI століття. У політичній декларації [9], прийнятій учасниками саміту, підкреслюється відданість ідеї сталого розвитку, балансу його складових частин та будівництва глобального гуманного суспільства, яке ґрунтується на принципах рівності та усвідомлення потреби кожного в людській гідності, а головне – необхідність інтеграції трьох компонентів сталого розвитку, а саме: економічного зростання, соціального розвитку та охорони навколишнього природного середовища [10].

Україна прийняла положення цієї декларації, відобразивши їх у національному екологічному законодавстві, тим самим визначаючи, що збереження сталого розвитку є важливим завданням державної політики, реалізацію якого держава та органи місцевого самоврядування можуть забезпечити лише шляхом ефективного використання усіх видів природних ресурсів, реструктуризації виробництва, використання творчого потенціалу усіх членів суспільства [4]. 26 квітня 2003 року Кабінет Міністрів України прийняв постанову, яка затвердила “Комплексну програму реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003-2015 роки”, якою визначено стратегію та шляхи розв’язання глобальних та загальносуспільних проблем з метою запровадження системного, інтегрованого підходу до формування та впровадження основних принципів сталого розвитку на основі сучасного науково-методологічного обґрунтування [11]. Серед відповідальних виконавців заходів, передбачених програмою, відсутні органи місцевого самоврядування. Крім того, аналіз документа показує, що задекларовані в ньому заходи та джерела фінансового забезпечення їх реалізації мають досить умовний характер та не визначають науково-методичних засад механізму впровадження концепції сталого розвитку в нашій країні, що свідчить про необхідність більш глибоких досліджень.

Сьогодні існує неоднозначне ставлення до феномену сталого розвитку. Деякі спеціалісти вважають, що при переході до нього будуть

розв'язані гострі соціально-економічні протиріччя. Інші називають сталий розвиток “ілюзією”, “небезпечною оманною сучасності”, “утопічною ідеєю”. Існує думка, що сталий розвиток, скоріше за все, ідеологія, ніж теоретико-концептуальна система, яка підкріплюється відсутністю у концепції механізмів контролю реалізації та заходів примусу до виконання її вимог [12]. Все це свідчить про актуальність аналізу сутності поняття сталого розвитку, його критеріїв та показників як на рівні держави, так і окремих територіальних утворень.

Широке розповсюдження термін “сталий розвиток” отримав наприкінці 80-х років ХХ сторіччя в зарубіжній літературі в сфері економіки, екології, соціології та інших наук. У вітчизняному науковому середовищі відсутня єдина позиція щодо точного перекладу з англійської мови словосполучення “sustainable development”. Дослівно це звучить як “підтримуючий розвиток”, “підтримання розвитку”, хоча найчастіше зустрічаються означення “стійкий”, “сталий”, “рівноважний”, “збалансований”, “узгоджений” розвиток. На це особливу увагу звертає Л.Г. Мельник, розкриваючи неоднозначність терміна “стійкий розвиток” (на думку науковця, термін “стійкий” є найбільш підходящим) через його внутрішній зміст: “перманентне відтворення ... гомеостазу (динамічної рівноваги) з періодичною зміною його рівня, при якому б відбувалося постійне розв'язання суперечностей між внутрішніми компонентами системи, а зміна параметрів біосфери не виходила б за межі катастрофічних (фатальних) для системи трансформацій” [13].

І.М. Вахович сталий розвиток розглядає як гармонійне співіснування людської цивілізації з природним середовищем на стабільній довгостроковій основі шляхом забезпечення збалансованості та рівноваги між економічними вигодами, соціальними інтересами та екологічними витратами. Такий наголос на довготерміновості та стабільності відносин науковець робить через розуміння циклічності, періодичності та хвилеподібності суспільного розвитку, де кожна зі стадій може характеризуватися абсолютно різними силою, амплітудою та частотою змін [14].

Динамічній компоненті центральне місце в концепції сталого розвитку відводять також видатні німецькі вчені в галузі економіки природокористування та охорони навколишнього природного середовища Альфред Ендрес та Квернер Іммо. Поняття “сталість” вказує на те, що тут потрібний не “тимчасовий успіх”, а така послідовність станів і таке зростання добробуту, що мають солідний фундамент, щоб вони могли протриматися на довгий термін” [15].

О.В. Прокопенко під сталим розвитком має на увазі розвиток економіки за умов поліпшення життя людини та обмеження впливу на навколишнє середовище межами господарської місткості біосфери, уточнюючи поняття сталого розвитку [16]. Схожої думки притримується Ю.В. Орловська, яка обмежує екологічно узгоджене економічне зростання граничними критеріями задоволення потреб окремої людини та суспільства в цілому [17].

Загалом як вітчизняними, так і зарубіжними вченими дається близько шістдесяті визначень цього поняття. У різних дефініціях виділяються різні аспекти сталого розвитку, а саме: збереження біорізноманіття, несуча здатність навколишнього природного середовища, збереження природних ресурсів, рівновага між економічною активністю та навколишнім середовищем, стає зростання економіки, справедливі відносини між поколіннями, міжтериторіальна справедливість, якість життя та соціально-культурні цінності. Більшість визначень пов'язані з різними політичними та науково-технічними підходами [18]. І.М. Вахович пропонує розподілити всі сучасні підходи до дослідження концепції сталого розвитку на чотири групи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні підходи до визначення сутності сталого розвитку [14]

Підхід Критерій	Еколого-центричний	Соціоцентричний	Економіко-центричний	Соціо-еколого-економіко-центричний
Стратегія розвитку	Скорочення темпів економічного зростання, стабілізація кількості населення	Запровадження інноваційного типу господарювання	Нарощення темпів економічного зростання як ресурсної бази забезпечення соціальних та екологічних потреб	Збалансований розвиток соціуму, економіки та екології
Основний критерій	Збереження здоров'я усієї екосистеми	Розширення можливостей інноваційної економіки, розвиток людського капіталу	Зростання ВВП, технічний прогрес	Спрямування людського інтелекту на утвердження гармонійного співіснування економіки та екології
Ставлення до природних ресурсів	Збереження природних ресурсів	Раціональне використання природних ресурсів	Орієнтація на економічне зростання за рахунок експлуатації природних ресурсів	Раціональне використання та збереження природних ресурсів шляхом використання альтернативних

Продовж. табл. 1.1

Підхід Критерій	Еколого-центричний	Соціоцентричний	Економіко-центричний	Соціо-еколого-економіко-центричний
Рівень екологізації	Екологізація економіки за мінімального використання природних есурсів, запровадження екостандартів	Екологізація соціально-економічного розвитку, формування екологічної свідомості	Поступова екологізація економіки	Рівновага екологічних, соціальних та економічних пріоритетів
Методи реалізації	Переважно державного регулювання	Переважно за допомогою ринкових інструментів	Переважно за допомогою ринкових інструментів	Економічні інструменти, поєднання державного та ринкового механізмів
Концепції екологізації	Охорони навколишнього природного середовища, світового розвитку, “нульового зростання”, “економічно стабільного стану”, екології та ін.	Інноваційного розвитку Й. Шумпетера, Ф. Перру, ноосферної цивілізації В.І. Вернадського та ін.	Фронтальної економіки, якісного зростання, модифікованого зростання, неокласичні теорії економічної рівноваги, теорія Саймона Кузнеця та ін.	Сталого розвитку

Об’єктивність процесу зміщення центру уваги в розробці стратегії розвитку на територіальний рівень, територіально-специфічний характер чинників економічного зростання зумовлюють необхідність розробки індивідуальної системи заходів з регулювання [17] за допомогою видатків, здійснюваних з місцевих бюджетів на фінансування заходів екологічного, соціального та економічного спрямування.

У “Порядку денному на XXI століття” особлива увага звертається на роль та місце органів місцевого самоврядування в механізмі реалізації засад сталого розвитку, що визначаються характером місцевих умов та максимальним наближенням муніципального управління до людей, спільноти, що відіграє життєво важливу роль у їх просвіті та мобілізації щодо досягнення цілей сталого розвитку. Місцеві органи влади мають можливість створювати економічну, соціальну та екологічну інфраструктури, керують та підтримують їх, спостерігають за процесами планування, визначають на місцях політику та норми в галузі охорони навколишнього середовища та надають допомогу в реалізації

національних та субнаціональних природоохоронних стратегій [8]. У той же час у документі основними інструментами впливу визнаються консультації, координація, співробітництво та затвердження місцевих порядків денних на XXI століття (Local Agenda 21).

У травні 1994 року в м. Аалборзі (Данія) учасниками Європейської конференції зі сталого розвитку великих та малих міст Європи було прийнято так звану хартію міст Європи або Аалборзьку хартію, основною заслугою якої стало декларування намірів розробити довгострокові плани, спрямовані на досягнення цілей сталого розвитку, та розпочати процес підготовки Local Agenda 21.

Місцеві порядки денні на XXI століття – це спосіб визначити, які дії на місцевому рівні можуть сприяти покращенню стану навколишнього середовища та соціально-економічному розвитку одночасно.

На конференції зі стійкого розвитку міст у Лісабоні (1996 р.) було остаточно схвалено документ, що отримав назву “Від хартії до дій”, який визначав місцеві органи влади як основну діючу особу в реалізації намірів Local Agenda 21 через те, що місцева влада:

- представляє місцеве співтовариство та працює від його імені;
- відіграє ключову роль у плануванні розвитку території;
- надає або контролює надання послуг, від яких залежить якість життя місцевої громади;
- управляє та/або контролює використання ресурсів міського та природного середовища;
- здійснює вплив на розвиток місцевого співтовариства через організацію навчання, інформування, консультації для громадян;
- сприяє співпраці співтовариства з іншими організаціями;
- здійснює різнобічний вплив на життєдіяльність території через те, що має можливість виступати як покупець, продавець та роботодавець.

Більше ніж 1 800 муніципалітетів у 64 країнах світу на сьогодні проводять роботу з підготовки Local Agenda 21. Найбільшого успіху дістали країни, в яких таку компанію було підтримано з боку національних урядів: Угорщина, Китай, Данія, Фінляндія, Японія, Нідерланди, Норвегія, Південна Африка, Швеція та Великобританія.

Далі доцільно розглянути принципи, які лежать в основі Local Agenda 21 та будуть відповідати кожній зі складових соціо-еколого-економічної концепції сталого розвитку.

Навколишнє середовище: межі споживання природних ресурсів викликані їх обмеженістю та нездатністю середовища повною мірою компенсувати негативний вплив людської діяльності. Іншими словами, необхідно навчитися жити таким чином, щоб наші нащадки отримали ті ж можливості, що і ми самі.

Майбутнє: ми маємо моральні зобов'язання не піддавати ризику спроможність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Рівень життя: благополуччя людства залежить від соціальних, культурних, моральних, духовних та матеріальних факторів.

Рівність: благополуччя, можливості та відповідальність повинні бути справедливо розподілені між різними соціальними групами всередині країн, з особливим акцентом на потреби та права знедолених.

Принцип застереження: якщо ми недостатньо впевнені в тому, який саме ефект викликає та чи інша дія, то краще помилитися в бік більшого застереження. Цілісне мислення – комплексне вирішення проблем сталого розвитку – потребує врахування всіх факторів, що можуть бути використані в процесі пошуку рішення [19].

Враховуючи значну територіальну диференціацію підходів та механізмів впровадження принципів та цілей сталого розвитку, слід провести аналіз концепції сталого розвитку території та її окремих складових з урахуванням сучасного стану нормативно-правового забезпечення та прогресивних наукових досліджень у цій галузі.

Найбільш поширений підхід щодо формування концепції сталого розвитку з урахуванням децентралізаційної її складової шляхом об'єднання економічної, соціальної та екологічної цілей в єдину систему відображено на рис. 1.2.

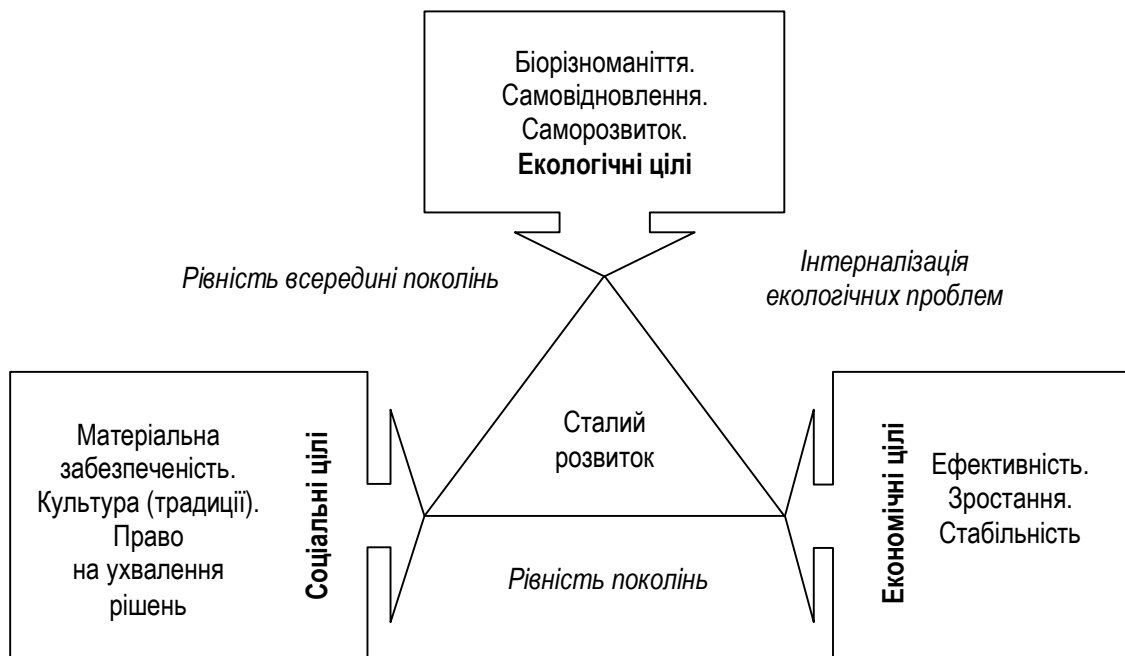


Рис. 1.2. Схематичне зображення концепції сталого розвитку території

З іншого боку, концепція повинна містити в собі такі складові, як критерії, індикатори, ключові принципи, систему взаємопов'язаних методів та механізмів управління.

Впровадження основних засад сталого розвитку на муніципальному рівні в Україні вперше було започатковано 24 грудня 1999 року схваленням Верховною Радою України Концепції сталого розвитку населених пунктів. Цей документ визначив основні напрями державної політики щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів, правові та економічні шляхи їх реалізації. Відповідно до цієї концепції, сталий розвиток населених пунктів – це соціально, економічно та екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини.

Передумовами реалізації концептуальних засад сталого розвитку територій, що визнаються ключовими проблемами регіонального розвитку, вважаються такі: по-перше, високий рівень централізації бюджетної системи України, за якої регіональні органи влади неспроможні забезпечити належний вплив на економічну активність суб'єктів господарювання своєї території, стимулювати нарощення конкурентних переваг територіальних громад, сприяти адаптації до ринкових умов господарювання; по-друге, значні регіональні асиметрії соціально-економічного розвитку, диференціація екологічних проблем; по-третє, низький рівень життя населення та поглиблення регіональної диференціації матеріальної забезпеченості, що визначається, в основному, асиметріями економічного розвитку; по-четверте, невідповідність нормативно-правової бази діючим фінансово-економічним та організаційним механізмам регіональної політики, законодавча нерегульованість завдань міжрегіонального і транскордонного співробітництва [14].

Основними напрямами державної політики щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів є:

- узгодженість соціального, економічного, містобудівного й екологічного аспектів розвитку населених пунктів та оточуючих територій;

- раціональне використання земельних, водних, рекреаційних та інших природних ресурсів, створення умов для їх відновлення;
- удосконалення соціальної інфраструктури населених пунктів з метою створення умов для розвитку дошкільного виховання, освіти, культури, охорони здоров'я, фізичної культури та відпочинку;
- поліпшення демографічної ситуації;
- підвищення рівня забезпеченості житлом з урахуванням потреб і можливостей різних верств населення, гарантованого забезпечення житлом соціально незахищених громадян;
- збереження і раціональна експлуатація наявного житлового фонду, інших будинків і споруд, реконструкція та модернізація застарілої забудови з дотриманням соціальних стандартів і санітарно-гігієнічних умов;
- удосконалення виробничої інфраструктури із забезпеченням її економічної ефективності і соціальним спрямуванням, створенням належних умов для розвитку підприємств усіх форм власності для продуктивної зайнятості населення, відновлення кадрового та наукового потенціалу, достатньої кількості робочих місць;
- удосконалення транспортної інфраструктури, зокрема розвиток усіх видів пасажирського транспорту загального користування, забезпечення міського та міжміського сполучень, сільських поселень з міськими та між собою;
- розвиток інженерної інфраструктури (впровадження нових технологій, мереж і споруд енергопостачання, теплозабезпечення, водопостачання, каналізації), впровадження енергозберігаючих систем інженерно-технічного забезпечення населених пунктів;
- забезпечення державного регулювання процесу планування і забудови населених пунктів шляхом розроблення генеральних планів, іншої містобудівної документації та місцевих правил забудови, здійснення контролю за їх реалізацією (з урахуванням державних, суспільних і приватних інтересів); сприяння розвитку національних особливостей містобудування та архітектури; охорона та раціональне використання пам'яток культурної спадщини;
- формування повноцінного життєвого середовища, збалансування соціально-економічного розвитку поселень і прилеглих до них територій;
- підтримка села, щоб запобігти створенню критичної урбанізації та критичної диспропорції між кількістю населення в містах і селах;
- поліпшення санітарно-гігієнічного та екологічного стану населених пунктів, створення безпечних умов для життя і здоров'я людини,

впровадження сучасних систем збирання, вилучення, переробки та знешкодження відходів;

- забезпечення захисту від несприятливих природних явищ, запобігання виникненню техногенних аварій та ліквідації їх наслідків;
- проведення наукових досліджень, які б сприяли вирішенню соціально-економічних, екологічних та інших питань забезпечення сталого розвитку населених пунктів;
- створення інформаційних систем з використання наукових досліджень, статистичних та інших даних про населені пункти, передового досвіду щодо забезпечення їх сталого розвитку;
- здійснення міжнародного співробітництва щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів;
- удосконалення чинного законодавства та розроблення нових нормативно-правових актів з питань регулювання планування і забудови населених пунктів, реформування соціальної, житлової, інвестиційної політики, землекористування, охорони довкілля, діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, громадян і юридичних осіб у сфері забезпечення сталого розвитку населених пунктів [20].

До заходів щодо забезпечення реалізації концепції сталого розвитку на рівні території законодавчо віднесені такі:

- 1) забезпечення раціонального використання природних ресурсів, а саме: земель населених пунктів і прилеглих до них територій, мінеральних ресурсів, особливо тих, джерела яких у прилеглих до міста територіях є основою для розвитку містоформуючих виробництв, експортних виробництв тощо, рекреаційних ресурсів;
- 2) поліпшення соціальних умов життя населення;
- 3) забезпечення населення житлом;
- 4) розвиток транспортної інфраструктури;
- 5) розвиток інженерної інфраструктури;
- 6) формування повноцінного життєвого середовища у населених пунктах;
- 7) поліпшення санітарно-гігієнічних умов;
- 8) захист від несприятливих природних явищ, запобігання виникненню техногенних аварій.

На особливу увагу в межах концепції сталого розвитку територій заслуговують фінансові аспекти її реалізації. Законодавчо закріплені джерелами інвестування сталого розвитку територій залишаються кошти підприємств та організацій усіх форм власності, капітальні вкладення державного та місцевих бюджетів. З іншого боку, ще в 1999 році пропонувалося створити стабільну систему кредитування

з різних джерел (довгострокові банківські кредити, кредити страхових, інвестиційних та інших комерційних фондів, кредитних спілок, кошти населення), що за дев'ять років так і не було зроблено. Активізації інвестиційної діяльності має сприяти створення у населених пунктах централізованих фондів довгострокових кредитів та фінансування пріоритетних об'єктів будівництва. Для сприяння залученню коштів незалежних інвесторів (у тому числі іноземних) повинні здійснюватися заходи щодо створення сприятливого інвестиційного клімату, зокрема:

- надання пільг з оподаткування коштів підприємств, які спрямовуються на розвиток власного виробництва (зі створенням нових робочих місць), а також соціальної, інженерної, транспортної інфраструктури населених пунктів;
- надання довгострокових пільгових кредитів громадянам для житлового будівництва на доповнення до їх власних заощаджень;
- надання субсидій за рахунок державного та місцевих бюджетів для інвестування проектів у пріоритетних галузях економіки [20].

Сучасні реалії фінансового сектора економіки та світова фінансова криза не залишають надії на можливість отримання коштів за рахунок останніх джерел. Таким чином, в умовах тотального дефіциту фінансових ресурсів практично на всіх рівнях суспільного відтворення, найбільш реальними фінансовими можливостями *за умов побудови ефективного механізму забезпечення реалізації основних засад сталого розвитку, його екологічної, економічної та соціальної складових залишається саме місцевий бюджет.*

1.3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Як вже було зазначено, концепція сталого розвитку була прийнята в червні 1992 року у Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН “З навколишнього середовища та розвитку” (КНСР-92), в якій взяли участь глави, члени урядів і експерти 179 держав, а також представники багатьох неурядових організацій, наукових і ділових кіл. Усі документи КНСР-92 враховують базові положення концепції сталого розвитку, яка є домінантною.

Сталий розвиток – це такий розвиток, що задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

Проблема забезпечення сталого розвитку безпосередньо пов'язана з цілим комплексом економічних і соціально-економічних характеристик (виробництво національного доходу на душу населення; зайнятість

населення; кількість населення, що живе за межею бідності; рівень захворюваності; середня тривалість життя та ін.). Це означає, що параметри, які характеризують стійкий розвиток, мають охоплювати як соціальний, так і економічний вектори. Причому в кожному з них надзвичайно важливу роль для підтримання фізіологічних функцій людини відіграють екологічні фактори (якість продуктів харчування і питної води, чистота повітря для дихання та ін.) або формування особистісних властивостей “соціо-” (інформаційний контакт із цілісними природними системами). Однак цим роль природного середовища не вичерпується. Є всі підстави для виділення самостійного екологічного блоку серед факторів, що формують уявлення про стійкий розвиток. Цей блок становлять екологічні, тобто життєзабезпечувальні функції природи.

Стійкий розвиток може розглядатися як один зі станів найскладнішої системи, якою є цивілізація, що розвивається на планеті в просторі і часі. Складність цієї системи колосальна, адже вона сполучає складності підпорядкованих їй підсистем – природи, суспільства, економіки [21].

Суть місцевих ініціатив у реалізації Концепції сталого розвитку безпосередньо пов’язана з рішеннями, що пролунали на конференції в Ріо-де-Жанейро. Вони стосуються питань стійкого (невиснажливого) стану природних систем планети, якого можна досягнути тільки на основі децентралізованого підходу до врахування місцевих особливостей у розвитку соціально-економічних систем. Саме тому на конференції пролунало гасло “Думати глобально – діяти локально!” Однак окремі особливості територіального управління не означають відсутності загальних принципів у методах управління. Однією з таких спільних рис є перехід органами місцевого самоврядування від планів і програм соціально-економічного розвитку (доповнених програмами охорони природи) до єдиних планів (програм), що передбачають сталий соціально-економічно-екологічний розвиток. Таким чином, природокористування з другорядної сфери перетворюється на базовий компонент формування планів територіального розвитку.

Зокрема, в прийнятій у 1994 р. в датському місті Олборзі “Європейській хартії міст і територій сталого розвитку” можна виділити такі принципи планування стійкого розвитку (СР) на території:

- програми СР мають сприяти підтримці стійкого розвитку природних систем (зокрема, темпи споживання невідтворюваних природних ресурсів не повинні перевищувати темпів їх заміни відтворюваними ресурсами, а темпи споживання відтворюваних ресурсів – темпів їх природного поповнення);

- розвиток економіки і суспільства повинен сприяти формуванню стилю життя, адекватного ідеям стійкого розвитку;
- принципові рішення з розвитку територій повинні враховувати думку людей, що там живуть;
- дана територія не повинна створювати екологічних проблем майбутньому населенню;
- дана територія не повинна створювати екологічних проблем сусіднім територіям; у разі потреби ці проблеми повинні вирішуватися спільно;
- інвестиції мають сприяти підтримці природного капіталу, зниженню рівня експлуатації природних систем, збільшенню частки використання відновних ресурсів, ефективному використанню матеріальних та енергетичних ресурсів;
- землевпорядкування має сприяти підвищенню ефективності використання земель;
- організація транспорту має відбуватися шляхом розвитку громадських видів транспорту, а також умов для пересування велосипедами й пішки;
- засоби масової інформації повинні сприяти підвищенню відповідальності громадян як за місцеві екологічні проблеми, так і за збереження клімату планети;
- міське управління має розвиватися шляхом розвитку самоврядування і максимального залучення громадян до вирішення найважливіших проблем;
- має постійно діяти система мотиваційних інструментів, які б сприяли вирішенню завдань стійкого розвитку.

До цього слід додати, що процедура “Local Agenda 21” (LA-21) передбачає систему конкретних механізмів та інструментів, яка постійно вдосконалюється завдяки накопиченню досвіду міст і муніципалітетів багатьох країн. Серед подібних механізмів та інструментів – процедура пошуку консенсусу і партнерства різних соціальних груп і громадян, що проживають на даній території; система постановки цілей і завдань; система критеріїв і показників контролю, оцінки і планування; система освітніх, тренінгових програм; система мотиваційних інструментів та ін.

Існує і багато міжнародних організацій, що узагальнюють і систематизують досвід з удосконалення LA-21, зокрема Міжнародна рада місцевих екологічних ініціатив (ICLEI), Європейська асоціація екологічно орієнтованих міст; Міжнародна асоціація міського розвитку (INTA) та інші.

Мабуть, найбільш важливою рисою місцевих процедур формування умов сталого розвитку територій є їх динамізм. Не випадково в одному з посібників щодо розробки Local Agenda 21 сказано: “Програма сталого розвитку – це не документ, а процес”. Це стосується і самого розвитку [22].

Можна виділити три основні та певну кількість забезпечуючих компонентів у механізмах управління стійкістю території. До основних компонентів належать взаємопов’язані сфери, зокрема наукова, виробнича, освітня, які утворюють ключову тріаду території стійкого розвитку.

Функції основних сфер території стійкого розвитку схематично відображені на рис. 1.3.

Наукова – генерування наукових ідей; забезпечення конструкторської та технологічної підготовки; підтримка маркетингових досліджень; супроводження виробництва та експлуатації.

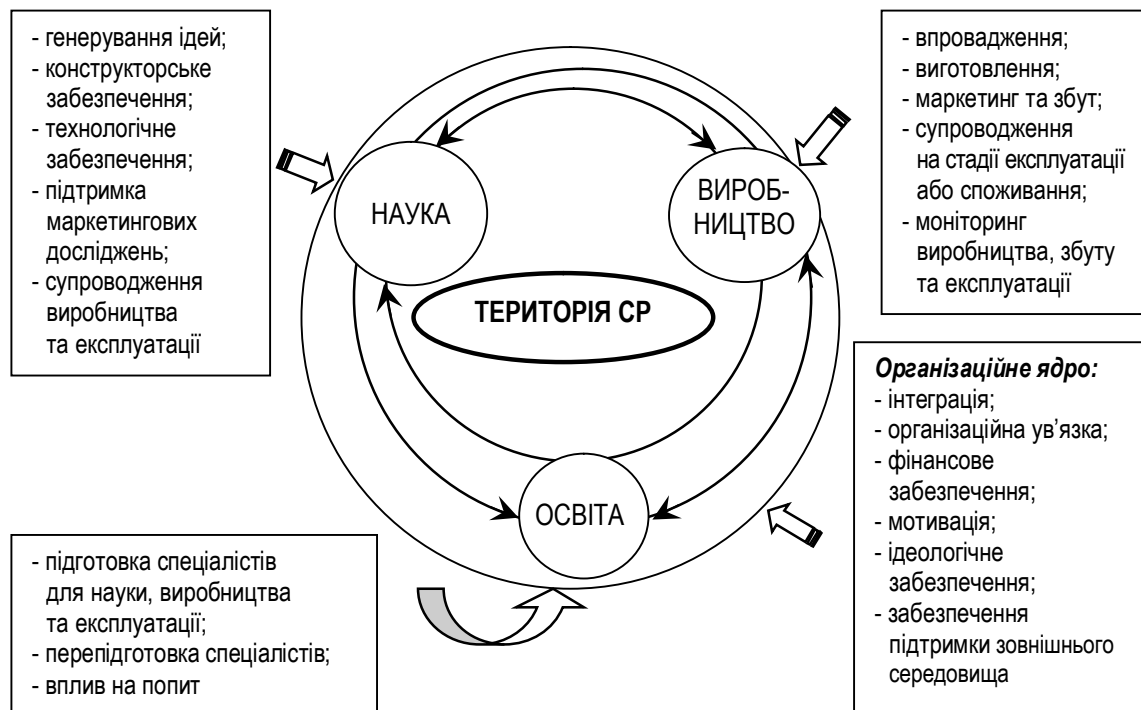


Рис. 1.3. Основні функції наукової, виробничої та освітньої сфер території стійкого розвитку (СР)

Виробнича – впровадження у виробництво товарів екологічного призначення; виготовлення товарів, надання послуг; маркетинг та збут; здійснення супроводження на стадії експлуатації або споживання; моніторинг виробництва, збуту та експлуатації.

Освітня – підготовка спеціалістів для науки, виробництва та експлуатації; перепідготовка спеціалістів; вплив на попит через підвищення екологічної грамотності майбутніх спеціалістів народного господарства та членів їх сімей.

Організаційне ядро – інтеграція окремих підрозділів та ланок навколо спільної мети (завдань); їх організаційна ув'язка; фінансове забезпечення; мотивація діяльності на досягнення спільних цілей; ідеологічне забезпечення, забезпечення підтримки зовнішнього середовища.

До зовнішнього середовища належать підрозділи народного господарства, які формально не є учасниками безпосередньо ключової тріади, але виконують дуже важливі функції забезпечення діяльності території стійкого розвитку (рис. 1.4).

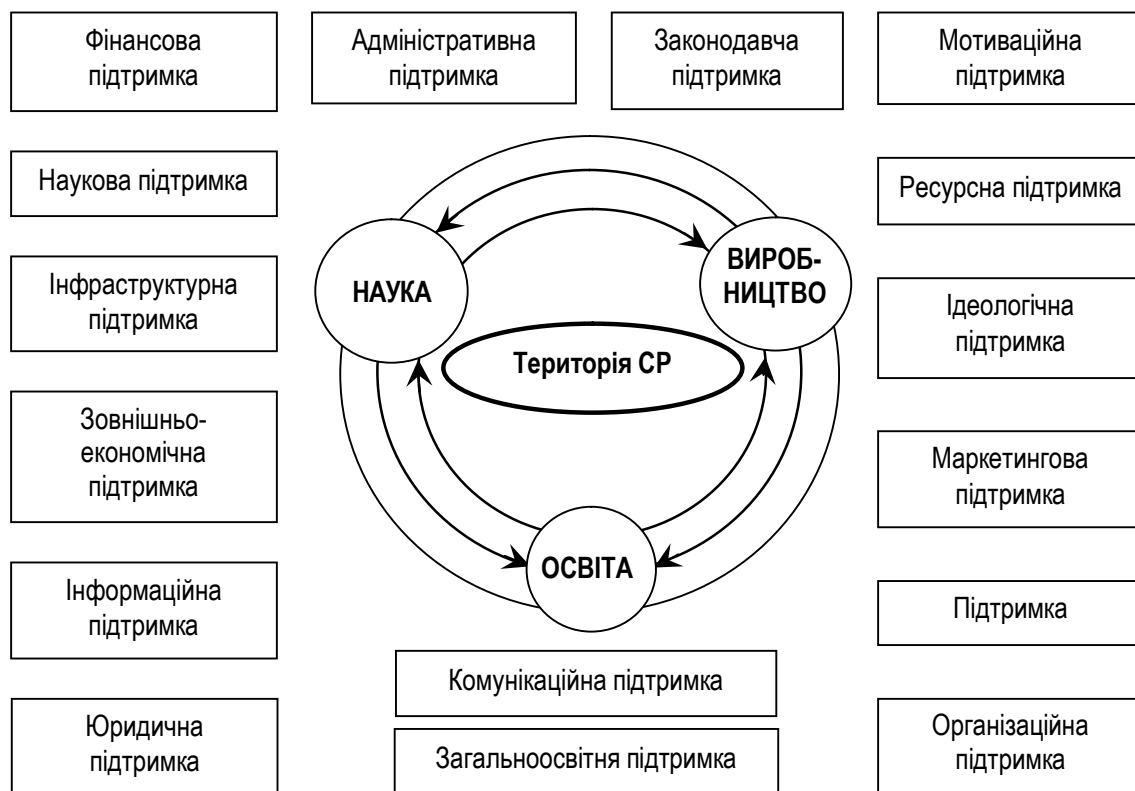


Рис. 1.4. Основні функції забезпечувальних сфер території стійкого розвитку

Основна різниця між функціями, які виконують безпосередні учасники території стійкого розвитку, та суб'єктами зовнішнього середовища передається ключовими словами "забезпечення" та "підтримка". Формальні учасники забезпечують (а це значить, відповідають своїми фінансовими результатами) функціонування території

стійкого розвитку, суб'єкти зовнішнього середовища підтримують цю діяльність, маючи певні мотиви [23].

Аналіз організаційних форм територій стійкого розвитку потребує формулювання переліку функціональних ознак території стійкого розвитку (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Функціональні ознаки території стійкого розвитку [23-26]

Ознака	Характеристика
Багатофункціональність	Можливість вирішення економічних, екологічних і соціальних завдань
Стаціонарність або стійкий розвиток	Забезпечується за рахунок ефективності виробничих процесів, відсутність накопичення відходів зсередини й ззовні, неперевищення несучої здатності екосистеми
Відкритість	Означає здійснення метаболізму, тобто речовинно-енергетично-інформаційного обміну із зовнішнім (навколишнім) середовищем
Динамічність	Означає здатність до постійного вдосконалення, гнучкої адаптації, можливість швидкого реагування на зміни оточуючого середовища у вигляді практичних дій
Наявність негативних зворотних зв'язків	Спрямовуються на компенсацію впливу факторів зовнішнього середовища і діють у напрямку, протилежному фактору, що впливає, а також адаптацію до зміни соціальних, економічних та природних умов
Наявність позитивних зворотних зв'язків	Забезпечують зміну рівня гомеостазу, відповідно підвищуючи або знижуючи його
Замкненість технологічних циклів	Мінімізація відходів у поселенні в цілому на основі створення замкнених циклів переробки відходів; внаслідок цього матеріали, речовини, отримані в результаті одного роду діяльності, використовуються як сировина в інших видах діяльності
Інтеграційність	Виражається в підпорядкуванні багатьох галузей та верств соціального, економічного, екологічного, адміністративного життя комплексній меті, об'єднанні різних дисциплін і цілеспрямованому підході до вирішення завдань діяльності
Автономність і самодостатність	Забезпечуються великою кількістю всіх необхідних ресурсів (наприклад, океан – практично нескінченне джерело води, органіки та всіх хімічних елементів, сонце й інші поновлювані джерела енергії) і набором технологій, що дозволяють ці ресурси використовувати й виробляти продукцію в кількості та якості, достатніх для підтримки стаціонарного рівня життя

Ознака	Характеристика
Направленість на отримання прибутку	Функціонування спрямоване на діяльність, результатом якої є отримання прибутку, забезпечення стабільно й ефективно працюючої економіки
Толерантність	Є наслідком автономності, ресурсної й енергетичної незалежності від інших поселень, можливості організації надлишку продукції якого-небудь виду (залежить від спеціалізації поселення) на експорт, залежно від потреб оточення, й можливості імпортувати різні види відходів на переробку
Універсальність	Означає можливість внутрішньої перебудови залежно від зовнішніх умов, що дає можливість створювати поселення в різних точках світу
Ефективність виробництва	Здійснюється за рахунок інтеграції технологічних циклів
Екологічність на всіх стадіях життєвого циклу	Товари екологічного призначення є більш екологічно сприятливими на стадіях видобутку вихідних ресурсів, виробництва, споживання й утилізації
Відновлення навколишнього середовища	Здійснюється за рахунок не просто збереження, але й відновлення природного потенціалу в регіоні
Простота способу життя	Відсутність спеціальної підготовки на початку й навчання в самому процесі
Відповідальність щодо майбутніх поколінь	Здійснюється за рахунок постійного відтворення природного середовища, запровадження інноваційних ресурсозберігаючих, екологічних технологій, постійного розвитку та самовдосконалення
Коеволюційність розвитку	Означає спільний погоджений розвиток людства та природи, під час якого еволюціонує не тільки природа, але й людина (формування ноосферної свідомості, нової системи цінностей, етики території стійкого розвитку)

Однією з організаційних форм території стійкого розвитку можна вважати еколого-інноваційні кластери. Пріоритетними регіонами для формування еколого-інноваційних кластерів є екологічно чисті території. Україна має 7 таких регіонів. За результатами інтегральної екологічної оцінки до екологічно сприятливих регіонів належать Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Сумська, Тернопільська та Чернівецька області [27].

Отже, екологічний кластер (ЕК) – це відкрита система, угруповання географічно близьких еколого-інноваційних виробництв, які мають сталі

взаємозв'язки із науково-дослідними інститутами, лабораторіями, бізнес-структурами, громадськими інститутами, стратегією та тактикою яких є забезпечення та збільшення еколого-економічної стабільності та ефективності території. Близько 80 % всіх активів регіону мають бути сконцентровані в ЕК.

Для того, щоб сформувати на території екологічно чистого регіону екологічний кластер, необхідно провести детальний аналіз існуючих виробництв та сфер. Від цього буде залежати, який характер буде мати ЕК. Основою формування ЕК має стати екологічна чистота, екологічні інновації та інвестиції.

Для залучення інвестицій необхідна детальна розробка проекту розвитку територіального ЕК. Поетапна розробка стратегії створення територіального ЕК має відбуватися в декілька етапів і повинна залучити державні та бізнес-структури, науку та громадські організації, тобто необхідний чотириступеневий синергетичний підхід:

1. Визначення проблемних питань щодо розвитку територій кожною цільовою групою фахівців.
2. Формування пакета ініціатив.
3. Визначення основної галузевої одиниці, навколо якої будуть формуватися супутні виробництва регіону.
4. Визначення економічних, адміністративних та наукових механізмів реалізації програми створення екологічного кластера.

Для залучення інвестицій в екологічно чисті території і створення ЕК необхідно мати уявлення про переваги, які надає ЕК.

Серед факторів, що забезпечують формування ЕК, можна назвати такі:

1. Доступ до висококваліфікованих трудових ресурсів.
2. Доступ до інвестиційних ресурсів.
3. Генерація нових ідей та їх практична реалізація.

Варто також говорити і про переваги розвитку кластерів в екологічно чистих регіонах, які за умови вдалої соціально-економічної та екологічної політики мають принести результати не тільки в довгостроковій, а й короткостроковій перспективах. Вигодами від участі в ЕК є доступ до компліментарних технологій, поділ ризиків, сприяння подальшому розвитку досліджень, більш низькі трансакційні витрати, синергетичні ефекти.

Перевагами ЕК є також концентрація кваліфікованих трудових ресурсів, доступ до них, поява нових фірм, розповсюдження інформації, користування новими розробками (знаннями), розробка та впровадження нових технологій, переважно дослідницькими інституціями, та обмін надбаннями між фірмами, що входять до ЕК. В ЕК нові знання

розповсюджуються як вертикально, так і горизонтально. Вигравати мають всі учасники процесу, в разі якщо канали сприйняття інформації, управління адекватно і вчасно реагують на новинки. Включаються в дію формальні та неформальні зв'язки, а саме: спілкування менеджерів, інженерів, покупців, робітників щодо випуску фірмою-виробником нового hi-tech продукту або передача ноу-хау [28]. Формування ЕК забезпечить зайнятість населення, розвиток нових виробництв.

Галузева структура тієї чи іншої території є відправною точкою, що дає можливість визначити основні структурні одиниці екологічного кластера, які, використовуючи синергетичні зв'язки, зможуть не тільки забезпечити діяльність галузі, а й підвищити її прибутковість.

Для цілей територіального (регіонального) розвитку науковці з Сум пропонують власне бачення концепції території стійкого розвитку, які в 2001 році виступили з новою ідеєю створення території стійкого розвитку – ЕКОПОЛІСа [23]. Вони об'єднали ідею формування технополіса з цілями стійкого розвитку території.

Що таке технополіс? Це територіальний комплекс (певний техноінкубатор), який спеціалізується на генеруванні певного виду інноваційних товарів і послуг. Цілі стійкого розвитку вимагають збільшення питомої ваги в структурі виробництва і споживання продукції саме товарів екологічного спрямування.

На думку авторів, [29] ЕКОПОЛІСом слід вважати науково-виробничо-освітній комплекс, що функціонує для створення і реалізації товарів екологічного призначення.

Товарами екологічного спрямування (ТЕС) слід вважати вироби і послуги, виробництво і споживання яких сприяє зменшенню інтегрального екодеструктивного впливу з розрахунку на одиницю суспільного продукту.

ТЕС можуть мати такі характерні ознаки:

- є більш екологічними на стадії споживання порівняно з товарами-аналогами, тобто такими, що виконують такі самі функції;
- є більш екологічними на стадії їх виготовлення, тобто дають можливість скоротити шкідливий екологічний вплив під час їх виробництва;
- є складовими більш екологічних технологічних процесів; сприяють:
- зменшенню шкідливого екологічного впливу на стадіях, що передують процесу їх отримання (зокрема видобутку вихідних ресурсів);
- зменшенню шкідливого екодеструктивного впливу на стадіях їх експлуатації та утилізації відходів;
- зменшенню потреби в будь-яких ресурсах;

- дають можливість відмовитися від виробництва більш шкідливих товарів та послуг.

Важливим є розуміння головної мети створення такої території стійкого розвитку і те, що відрізняє функції зазначеної території від функцій природоохоронної діяльності.

Для природоохоронної діяльності основною функцією (метою) є вирішення певних екологічних цілей (підтримання (досягнення) певного рівня якості компонентів довкілля, збереження природних об'єктів тощо). Засобом забезпечення зазначених цілей є досягнення певних економічних результатів (створення фінансових джерел, забезпечення певного рівня економічної ефективності функціонування коштів в екологічній сфері тощо).

При формуванні території стійкого розвитку цілі і засоби міняються місцями. Головною метою (функцією) стає отримання прибутку від реалізації (продажу) товарів екологічного призначення. Засобом забезпечення цієї мети є надання зазначеним товарам (виробам або послугам) властивостей прямо або опосередковано сприяти вирішенню певних екологічних проблем.

Слід зазначити, що формування території стійкого розвитку не відмінняє і не підмінняє самої природоохоронної діяльності (як і функцій природоохоронних органів), але підсилює у господарських суб'єктів мотивацію досягнення екологічних цілей. На це починає працювати увесь економічний потенціал області. З'являється нова, високорентабельна сфера економічної діяльності, вигідна, зокрема, для підприємств малого і середнього бізнесу [23].

В останні десятиріччя почали формуватися певні вектори розвитку людських поселень, базовим фактором функціонування яких стає інноваційна діяльність людей. Умовно такі стратегічні типи "територій випереджального розвитку" можна назвати ноополісами [30].

У науковій літературі можна зустріти таку класифікацію стратегічних типів територіального розвитку – ноополісів (інноваційних комплексів із визначеним напрямком розвитку) (табл. 1.3).

Зрозуміло, що ці типи є можливими варіантами реалізації стратегій територіального утворення та розвитку й у реальному житті можна спостерігати як їх цілісне відтворення в межах програм територіального розвитку, так і часткове. Головне їх призначення полягає в набутті ними статусу норми оцінювання й управління будь-якими перетвореннями, що відбуваються в поселенні. Ці типи можуть відтворюватися як на новому місці, так і виступати як моделі трансформації існуючих поселень [31].

Характеристика основних типів територіального розвитку

Найменування	Характеристика
Технополіс (місто експериментування в промисловості)	Будується на зв'язках інженерно-технічних університетів із різноманітними формами впроваджувального бізнесу й венчурного капіталу та експериментальними виробництвами з впровадження промислових технологій
Пайдеяполіс (місто освіти) (древньогрецьке слово "paideia" означає культуру, освіту, виховання, науку, знання, духовність)	Створюється на базі практико-орієнтованого університету та ряду загальноосвітніх "елітних" установ, в яких предметом напрацювання й засвоєння молоддю стають базові принципи відтворення й розвитку основних форм життя і сфер суспільної діяльності
Агрополіс (місто неотрадиційного сільського життя й праці)	Будується на основі нових соціальних технологій (сімейно-суспільно-державних) і наукомістких сільськогосподарських виробництв – наприклад, селекція, елітне насінництво, акліматизація тощо
Валеополіс (місто здоров'я)	Будується на пріоритетному розвитку профілактичної медицини й реалізації програм забезпечення здоров'я як суспільної справи, що переорганізовує сфери, не пов'язані з охороною здоров'я
Музеополіс (місто-музей)	Будується на турботливому відтворенні й розвитку (а не провінційній консервації й суверенності) давніх історичних міст
Екклезіополіс (місто церковно-релігійної традиції) (древньогрецьке слово "ecclesio" означає церкву, церковну владу, церковну службу)	Будується не на допущенні відомчої експансії церкви, а на залученні в одне місто кількох різних церков та ґрунтується на відпрацьовуванні такого зв'язку: держава – суспільство – культура – церква, що вимагає від церкви неустановчо-галузевого підходу до регіонально-суспільного життя й до принципових проблем регіонального життя

Крім того, з метою підвищення конкурентноздатності територіального поселення (регіону) й формування чіткої й виваженої стратегії розвитку необхідно, враховуючи ряд географічних, кліматичних, геополітичних і демографічних умов, сформулювати й затвердити той тип територіального розвитку, який дозволить найкращим чином використовувати всі наявні ресурси [32]. Даний тип має бути певною комбінацією вищенаведених типів територіального розвитку, питома вага кожної з яких залежатиме від територіальних умов.

1.4. СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Одним із актуальних завдань економічної науки є теоретико-методологічне обґрунтування основних напрямків формування нової регіональної соціально-економічної політики та розробка практичних рекомендацій з її реалізації.

Удосконалення теоретичних основ і практичних методів реалізації державної регіональної соціально-економічної політики неможливе без конкретизації категорійно-понятійного апарата, дослідження економіко-управлінської сутності та змісту таких основних понять, як “політика”, “регіональна політика”, “соціально-економічна політика”. Актуальними залишаються наукові завдання з визначення чи поглиблення наукових уявлень як щодо предмета регіональної політики, її місця в системі наук, так і структури механізму практичної реалізації такої політики. По суті, перед економічною наукою поставлене завдання розробки наукових основ державної регіональної соціально-економічної політики: визначення її сутності, предмета дослідження, об’єкта і суб’єкта, а також принципів, цілей (завдань), форм і механізмів реалізації.

Загальноновизнаним є той факт, що поняття “державна регіональна соціально-економічна політика” є багатомірним, поліструктурним і багаторівневим. Тому дослідження його повинне містити всебічний розгляд таких його головних структурних елементів, як сутність і зміст самої політики, а також похідних від її понять, що визначають її специфіку і взаємодію об’єктів і суб’єктів політики.

Категорія “політика” (зміст слова “політика” найкраще виражає його етимологія: грецьке *politike* – мистецтво управління державою; політика – це особливого роду діяльність, що регулює відносини членів суспільства, об’єднаних у різні соціальні групи і класи, з метою збереження визначеної суспільної структури й організації та її подальшого розвитку й удосконалення в інтересах суспільства в цілому; здійснення політичної діяльності реалізується через систему політичної влади. Вона являє собою сукупність елементів (державний апарат, політичні партії, профспілки, громадські організації), що є офіційно визнаними виконавцями політичної влади, яка у своєму науковому вираженні є однією з найбільш неоднозначних. Політика характеризується складністю і різноманіттям проявів. Саме цим обумовлена множинність наукових трактувань, що переважно визначають політику як одну зі сфер життєдіяльності суспільства; систему визначених суспільних відносин, взаємодію класів, націй, держав між собою і владою; сукупність дій, заходів, а також установ, за допомогою яких узгоджуються інтереси різних верств населення; прагнення, пов’язані з одержанням

і використанням державної влади, цілеспрямованим впливом на неї; участь у справах держави; наміри, мета і способи дій правлячої еліти стосовно визначеного об'єкта. Перераховані вище інтерпретації сутності категорії “політика” не вичерпують усіх визначень, а лише відображають найважливіші з них.

Проведений літературний аналіз даного поняття показав, що всі існуючі підходи до визначення категорії “політика” по суті екстраполюються щодо регіональної соціально-економічної політики.

У табл. 1.4 подано порівняльний аналіз тлумачення поняття “регіональна політика”. Усі наведені визначення підкреслюють важливі, невід’ємні структурні складові поняття “регіональна політика”, різні її рівні локалізації і можуть бути використані в регіональних дослідженнях різних напрямків).

Таблиця 1.4

Трактування сутності та змісту поняття “регіональна політика”

Автори	Сутність і зміст поняття “регіональна політика”	Переваги	Недоліки
Пила В.І. [33-34], Абрамов В.М. [34]	Система відносин центральних і регіональних органів влади в управлінні соціально-економічними процесами на регіональному рівні	Досліджується система економічних відносин “центр – регіон”	Акцентується увага тільки на суб'єктах регіональної політики
Чумаченко Н.Г. [35]	Діяльність держави на регіональному рівні, що визначається ступенем розподілу влади між державою та регіонами	Вводиться поняття влади як ключового фактора у функціонуванні організацій	Ті ж самі
Кноглер М. [36], Секареєв О. [37]	Сукупність заходів, спрямованих на усунення відмінностей в економічній діяльності і життєвому розвитку населення різних регіонів	Виділяється одне з головних завдань державної регіональної соціальної політики – усунення регіональних диспропорцій	Не виділяються суб'єкти й об'єкти економічних відносин
Симоненко В.К. [38], Шніпер Р.І. [39]	Сукупність економічних, правових і адміністративно-організаційних засобів і методів, що враховують і пов'язують загальнодержавні та місцеві інтереси	Системність економіко-управлінсько-правового підходу	Ті ж самі

Автори	Сутність і зміст поняття “регіональна політика”	Переваги	Недоліки
Лавров О.М. [40], Лівшиць О.Я., Новіков О.В., Смірнягін Л.В. [41]	Державні заходи щодо перерозподілу ресурсів між регіонами країни	Виділяється важливе завдання – ресурсне (бюджетне) вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів	Ті ж самі
Стеченко Д.Н. [42]	Сукупність заходів, спрямованих на стимулювання ефективного соціально-економічного розвитку регіонів та удосконалення територіальної організації суспільства	Вводиться категорія “ефективність”	Поєднуються завдання “соціально-економічного розвитку” і “територіальної організації”
Основи регіональної політики в Російській Федерації [43]	Система цілей і завдань органів державної влади щодо управління політичним, економічним і соціальним розвитком регіонів, а також механізм їхньої реалізації	Системність управління політико-економіко-соціальними процесами. Вводиться категорія “механізм управління”	Звужує поняття регіональної політики і, по суті, зводить її лише до повноважень органів державної влади в управлінні регіонами

На всіх рівнях локалізації регіональна політика є поліструктурною категорією й охоплює основні сфери діяльності суспільства, зокрема економічну, соціальну, демографічну, національну, екологічну й ін. Звичайно, розрізняють два види чи пріоритетні напрямки регіональної політики, а саме: економічний і соціальний.

У наукових публікаціях існують різні визначення економічної компоненти регіональної політики, серед яких виділимо такі.

У роботі [44] під економічною політикою пропонується мати на увазі сукупність заходів, спрямованих на впорядкування, вплив на хід розвитку та зміст економічних процесів.

На думку авторів роботи [45], економічна політика – це взаємозалежна система довгострокових і поточних цілей економічного розвитку; це комплекс відповідних державних рішень (законів, постанов, інших нормативних актів) і заходів, спрямованих на досягнення цих цілей з використанням державної влади в сфері економіки.

У роботі [46] під економічною політикою (у загальному розумінні) пропонується вважати дії урядових органів відповідно до прийнятих цілей, напрямків і принципів, що впливають на хід економічних процесів. При цьому автори встановлюють ряд обмежень: по-перше, економічна політика пов'язана не з кожною дією, що впливає на економіку, а тільки з тими, котрі реалізуються через уповноважений урядовий орган; по-друге, дії урядових органів повинні бути свідомими і цілеспрямованими, тобто такими, котрі істотно впливають на хід економічних процесів; по-третє, це повинні бути дії, спрямовані на досягнення прийнятих у встановленому законодавцем порядку і чітко сформульованих цілей.

У роботі [47] зміст регіональної економічної політики трактується як вибір засобів і методів управління регіональним відтворювальним процесом з метою реалізації обраної стратегії, а її предмет – як вивчення наукових основ і принципів управління регіональним відтворювальним процесом.

В узагальнюючому вигляді соціальний компонент регіональної політики конкретизує її сутнісні ознаки щодо суб'єкта, об'єкта, предмета, цілей і методів реалізації конкретної політики в соціальній сфері. У роботах [48-49] відзначається, що соціальна політика – це:

- сукупність принципів, рішень, дій суспільних суб'єктів, що знаходять втілення в соціальних програмах і соціальній практиці з метою задоволення соціальних груп і суспільства в цілому;
- сукупність різноманітних заходів, форм діяльності суб'єктів соціально-політичного життя, спрямованих на формування і реалізацію соціальних потреб, що відображають життєві інтереси людини і суспільства;
- суспільна діяльність, що прямо чи опосередковано за допомогою різних способів сприяє вирішенню поставлених цілей щодо забезпечення життєдіяльності населення на визначеному етапі суспільного розвитку.

Отже, з приведених, найбільш типових, визначень соціальна політика може реалізовуватися на різних ієрархічних рівнях. Проте найбільший інтерес для нас становить регіональний рівень її локалізації.

Оскільки регіональна соціальна політика може мати змістовне значення тільки у взаємному зв'язку і взаємній обумовленості з відповідною регіональною економічною політикою, доцільно говорити про поняття “регіональна соціально-економічна політика”. Така політика є базовою і визначальною щодо формування і реалізації інших видів регіональної політики. Регіональна соціально-економічна політика поєднує в собі всі сфери життєдіяльності людини. Регіональна політика

локалізується на двох рівнях: державному і місцевому. Отже, регіональна соціально-економічна політика містить у собі дві складові частини, а саме: державну регіональну політику і політику самих регіонів (реалізовану і з урахуванням регіональних особливостей, але все-таки на основі загальнодержавних принципів). Саме в цьому полягає єдність протилежностей сутнісних ознак, принципів і методів реалізації регіональної соціально-економічної політики.

У зв'язку з цим слід зазначити, що деякі фахівці ототожнюють поняття “регіональна політика” і “державна регіональна політика”. Так, у роботі [50] відзначається, що регіональна політика відбиває позицію суспільства (держави) у цілому щодо його територіальних частин і тому може формуватися і здійснюватися лише зверху. Аналогічної точки зору дотримуються і автори роботи [40].

Разом з тим у роботі [49] критикуються такі твердження. При цьому слід зазначити, що в наукових працях [40; 50] перебільшується значення централізму, що є спірним і теоретично необґрунтованим. Подібні твердження можуть привести як до подальших правильних висновків у суміжних напрямках теоретичних досліджень (наприклад, у питанні визначення об'єктів і суб'єктів регіональної політики), так і в політичній і суто практичній сферах діяльності. Тому для характеристики і поглибленого дослідження регіональної політики як конкретних напрямків чи діяльності сукупності заходів визначених суб'єктів більш доцільним і логічним є вживання понять “державна регіональна політика”, “державна регіональна стратегія”, “політика регіонів” [49].

Доцільно зазначити, що визначення державної регіональної соціально-економічної політики як цілеспрямованої діяльності держави, що полягає в управлінні соціально-економічними процесами на регіональному рівні з урахуванням мети і завдань територіальної організації продуктивних сил і економічної стратегії країни в цілому, наведене в роботі [49], є найбільше за обсягом.

Іншими словами, ця політика зорієнтована на реалізацію системи довгострокових і поточних цілей соціально-економічного розвитку, визначених державою, а також містить комплекс відповідних державних рішень (законів, постанов, інших нормативних актів) і заходів, спрямованих на досягнення цих цілей з використанням економічних важелів.

Принципове значення для дослідження регіональної соціально-економічної політики має обґрунтування її суб'єкта й об'єкта, що є недостатньо розробленими категоріями в економічній науці.

До суб'єктів будь-якої політики належать соціуми, а також створені ними установи, організації, інститути, чия активна практична

діяльність спрямована на перетворення різних сфер життєдіяльності людини. Між суб'єктами політики існує динамічна система відносин – залежності, підпорядкування, супідрядності, відносної автономії. Вихідними моментами у формуванні політики є визначення первинних суб'єктів. Вони є носіями визначених інтересів, потреб, на яких ґрунтується свідомо суспільна діяльність.

Об'єкти політики – це суспільні явища в їх різноманітних проявах і зв'язках із цивільним суспільством, на які спрямована діяльність суб'єктів політики; це реальна дійсність, характерні для неї суспільні відносини і система організації суспільства в цілому, його елементи, форми громадського життя, сфера визначених інтересів і розбіжностей. У суспільстві суб'єктом і об'єктом політики можуть бути люди, соціальні верстви, групи, організації, рухи, колективи, суспільство в цілому [51].

Обґрунтування категорій суб'єктів і об'єктів регіональної політики містить у собі чимало розбіжностей. Якщо держава практично усіма фахівцями визнається суб'єктом регіональної політики, то щодо регіонів існує широкий спектр поглядів.

У законопроекті “Про Концепцію державної регіональної економічної політики” суб'єктами державної регіональної економічної політики визначені центральні й місцеві органи державної влади та органи місцевого самоврядування, що в межах своєї компетенції вирішують питання, пов'язані із соціально-економічним розвитком регіонів. До об'єктів державної регіональної економічної політики належать територіальні утворення, в межах яких здійснюється державне управління і місцеве самоврядування. Склад цих об'єктів визначається адміністративно-територіальним устроєм та економічним районуванням України [52].

Як вважають автори роботи [49], у проекті концепції перелік суб'єктів державної регіональної соціально-економічної політики трохи обмежений. По суті, зазначені лише деякі вторинні суб'єкти політики – органи державної влади і самоврядування. При цьому не визначена роль усього суспільства як первинного суб'єкта, а функції вторинних суб'єктів загальнодержавного і регіонального рівня в проведенні державної регіональної економічної політики значно звужені; не конкретизований об'єкт політики.

Обмеженість у тлумаченні цих категорій чи їхня недостатня обґрунтованість можуть призвести до небажаних політичних наслідків – виникнення чи посилення в різних регіонах країни тенденцій сепаратизму, автономізації і спекуляцій при посиленні економічної незалежності регіонів.

У роботі [49] до суб'єктів державної регіональної соціально-економічної політики пропонується віднести такі: первинні суб'єкти – українське суспільство (головний первинний суб'єкт), соціальні, у тому числі регіональні, групи і верстви; вторинні суб'єкти – держава – центральні та місцеві органи державної влади і управління (головний вторинний суб'єкт), місцеві органи самоврядування, політичні партії, недержавні союзи, об'єднання (профспілки, союзи підприємців та ін.). Отже, таке визначення суб'єкта (і виділення первинних і вторинних суб'єктів) державної регіональної соціально-економічної політики є обґрунтованим і може бути прийняте за основу досліджень.

Реалії громадського життя свідчать, що суб'єкти різних рівнів і рангів політики часто міняються місцями, а зв'язки між ними можуть набувати значення координаційних, субординаційних, управлінських тощо. В умовах зростання ролі регіонів у розвитку держави та необхідності проведення адміністративно-територіальної реформи підсилюється значення територіальних органів управління в реформуванні економічної системи суспільства, наповнюються новим змістом відносини “держава – регіон”. Регіональні соціальні верстви населення і групи, організації, рухи, колективи разом з головним суб'єктом – державою – значно впливають на різні сторони регіонального розвитку.

Об'єкт державної регіональної соціально-економічної політики визначається її цілями, напрямком впливу і включає весь спектр економічних, екологічних, соціальних, демографічних та інших процесів регіонального життя в їхніх різноманітних проявах і взаємозв'язках, розвиток територіальних форм організації продуктивних сил регіонів України з їх ресурсними потенціалами, системами розселення, господарськими комплексами [49].

На практиці регіональна політика проводиться стосовно об'єктів різних видів. У зв'язку з цим можна сказати, що регіони різних типів і рангів відображають загальні межі об'єктів регіональної політики. У публікаціях політико-економічного характеру регіони, як правило, асоціюються з основними одиницями адміністративно-територіального розподілу України – областями. Іноді це поняття набуває інших масштабів – економічний район, край [53]. На думку автора роботи [54], це дуже вузьке трактування поняття “регіон”, тим більше за умов надзвичайно обмежених засобів центру для допомоги об'єктам регіональної політики. Отже, слід зазначити, що, залежно від цілей і напрямків реалізації політики, регіонами можуть бути різноманітні територіальні утворення, які закріплені адміністративно-територіальним поділом країни, в межах яких здійснюється як державне управління і місцеве самоврядування, так і спеціально визначені в нормативних

документах органів влади території для цілей регіональної політики. Регіони – об’єкти державної регіональної соціально-економічної політики – поділяються на кілька рівнів, серед яких можна виділити три основні: макрорівень – економічні райони, мезорівень – області, мікрорівень – адміністративні райони (міста). Під регіоном здебільшого мається на увазі адміністративно-територіальне утворення – область. У деяких випадках – територіально-адміністративні утворення базового рівня – населені пункти.

На відміну від суб’єкта, об’єкт політики є підлеглою ланкою системи “суб’єкт – об’єкт політики”. Це визначає динамічність відносин “суб’єкт – об’єкт державної регіональної соціально-економічної політики”. Зміни у функціонуванні суб’єкта й об’єкта впливають на зняття (подолання) розбіжностей між ними і визначають виникнення в них нових якостей; вони забезпечують перехід суб’єктно-об’єктної взаємодії в нову систему зв’язків і взаємної обумовленості. Їхня розвиненість визначається рівнем розвитку як суб’єкта, так і об’єкта політики.

Протягом багатьох років предметом дослідження регіональної економіки був територіальний зріз розвитку та розміщення продуктивних сил і регіональні особливості відповідної системи виробничих відносин. При цьому увага зосереджувалася на розміщенні капітальних вкладень і динаміці обсягів виробництва, а критерієм прийняття тих чи інших рішень була народногосподарська ефективність. Не менш важливе значення мали дослідження таких питань, як закономірності розвитку всіх елементів продуктивних сил у територіальному розрізі, міжрегіональні та внутрішньорегіональні економічні зв’язки, територіальна організація господарства, розвиток господарських комплексів і промислових вузлів, проблеми планового регулювання організації господарства.

Разом з тим у нових соціально-економічних умовах акцент сучасних теоретичних і прикладних досліджень повинен зміститися від проблем розміщення виробництва до проблем соціального й економічного розвитку регіонів.

Таким чином, можна зробити висновок, що предметом дослідження державної регіональної соціально-економічної політики є проблеми і розбіжності функціонування регіональних систем, впливаючи на які за допомогою управління економічними процесами, можна забезпечити такий режим територіального розвитку, який би забезпечував позитивну динаміку параметрів рівня й якості життя населення, а також постійне, збалансоване відтворення соціального, господарського, ресурсного й екологічного потенціалів територій і держави в цілому [49].

У сучасних умовах пріоритетними напрямками наукових досліджень є:

- аналіз міжбюджетних і фінансово-кредитних відносин між центром і регіонами;
- оцінка соціально-економічного рівня розвитку регіонів як основа для розвитку товарно-грошових відносин;
- процеси формування регіональних ринків товарів, капіталу, праці;
- процеси формування ринкової інфраструктури, насамперед такої, яка б забезпечувала інноваційно-інвестиційні стратегії розвитку регіонів;
- функціонування регіональних екосистем.

У цілому регіональна соціально-економічна політика держави спрямована на досягнення загальнонаціональних цілей країни, суспільства. У сучасній економічній науці проблема формування цілей і завдань цієї політики зводиться не до визначення єдиної загальної мети, а до сукупності цілей.

Стосовно цього необхідно відзначити, що цілі державної регіональної соціально-економічної політики не однотипні для різних суспільно-економічних систем. Вони залежать від досягнутого рівня соціального й економічного розвитку країни, від історико-національних традицій. У різних країнах існують свої пріоритети, віддається перевага цілям, що відображають позицію уряду, суспільну думку, що панують політичні переконання.

Так, на думку авторів [49], вихідною метою державної регіональної соціально-економічної політики варто вважати мету, зазначену в роботі [52]: “Будь-яка політика повинна бути насамперед спрямована на досягнення добробуту і розвиток населення, а також на заохочення його проходження до соціального прогресу.” Головне у цій політиці – соціальна спрямованість, а функція регулюючого впливу на господарство повинна мати підпорядкований їй (соціальної спрямованості) характер.

Одночасно досягти всі пріоритетні цілі державної регіональної соціально-економічної політики практично неможливо. На кожному етапі розвитку регіональна соціально-економічна політика базується на відповідній стратегії і тактиці, в основу яких повинні бути покладені визначені пріоритети. Їхній вибір обумовлений впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, орієнтацією політики на інтереси визначених соціально-економічних груп населення. Заздалегідь досить складно визначити, чи буде вибір пріоритетів ефективним з погляду кінцевих результатів реалізації того чи іншого варіанта державної регіональної соціально-економічної політики. Проте варто визнати, що

визначене об'єктивне співвідношення між реальною економічною ситуацією, загальним станом економіки і пріоритетами соціально-економічної політики завжди існує. У контексті цієї проблеми варто вказати, що взагалі система цілей державної регіональної соціально-економічної політики буде еволюціонувати у бік наближення до традиційних напрямків регіональної політики країн з ринковою економікою. Але в найближчій перспективі вона буде характеризуватися особливою специфікою, що обумовлено такими причинами:

- державна регіональна соціально-економічна політика повинна мати чіткий цільовий економічний напрямок. У міру розвитку цілісної, ефективно функціонуючої економічної системи, поліпшення фінансово-економічної ситуації формуються передумови соціальної спрямованості державної політики;
- специфічною метою перехідного періоду повинна стати компенсація нерівних стартових умов переходу до ринкових відносин, розвиток регіонального самоврядування і самофінансування, а також регулювання процесу становлення нових виробничих відносин на території країни, удосконалення системи відносин між центром і регіонами з різним ступенем соціально-економічного розвитку;
- збереження у найближчій перспективі значної частини державного сектора в окремих галузях економіки обумовить необхідність реалізації системи заходів щодо його раціональної територіальної організації й ефективної взаємодії з приватним сектором економіки в кожному регіоні;
- особливим завданням регіональної соціально-економічної політики перехідного періоду повинна стати протидія дезінтеграційним процесам, економічному сепаратизму, розпаду єдиного економічного простору країни.

1.5. ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Метою прогнозування є сприяння в забезпеченні комплексного і найбільш ефективного соціально-економічного розвитку території. Його призначення полягає в обґрунтуванні напрямків і перспектив розвитку території, інформаційного забезпечення розробки економічної і соціальної політики та ухвалення відповідних управлінських рішень.

Як правило, прогнозування соціально-економічного розвитку території здійснюється в процесі складання програми її соціально-економічного розвитку.

Основні показники економічного і соціального розвитку території разом з пояснювальною запискою становлять окремий самостійний розділ державної програми економічного та соціального розвитку України. Ці матеріали характеризують основні прогностичні параметри розвитку продуктивних сил територій та визначають їх місце в міжтериторіальному поділі праці.

Звичайно, прогнози розробляються в декількох варіантах з урахуванням можливого впливу внутрішніх і зовнішніх політичних, економічних та інших факторів. Вартісні показники прогнозу вказуються в цінах базисного року й у діючих цінах прогнозного року.

Комплексний прогноз соціально-економічного розвитку території включає розробку таких розділів, як демографічні, загальноекономічні показники, промисловість, агропромисловий комплекс, транспорт і зв'язок, мале підприємництво, інвестиції, фінанси, праця, грошові доходи та витрати населення, споживчий ринок, розвиток галузей соціальної сфери, охорона навколишнього середовища, міжтериторіальна економічна діяльність. Багато з них пов'язані з показниками макрорівня, але основна роль належить прогнозам соціальних, ресурсних, суспільних та особистих потреб.

Усі показники соціального розвитку території можна умовно поділити на три основні групи:

- 1) показники населення, зокрема й трудових ресурсів: кількість населення; щільність розселення по території; склад населення: стать, вік, національність, рівень освіти і родинний стан; народжуваність, смертність і тривалість життя; кількість шлюбів і розлучень; трудові ресурси, зокрема кількість економічно активного населення; кількість безробітних і рівень безробіття; зайнятість у сферах діяльності і галузях економіки; рух трудових ресурсів у часі й у просторі та ін.;
- 2) показники, що характеризують рівень життя населення. Сюди входять такі показники, що характеризують доходи населення: грошові доходи населення, заробітна плата, доплати до заробітної плати, номінальна і реальна заробітна плата; доходи від занять індивідуальною трудовою діяльністю; доходи від здачі житла в оренду; дивіденди і відсотки на внески; пенсії і допомога із системи соціального забезпечення; подарунки, пожертвування, благодійність. Крім того, у другу групу показників соціального розвитку території входять показники раціонального і мінімального споживчого бюджету, прожиткового мінімуму, індекс зростання вартості життя та ін.;

3) показники, що характеризують рівень розвитку соціальної сфери: стан здоров'я населення; забезпеченість об'єктами охорони здоров'я, медичним персоналом, лікарською допомогою і медикаментами; рівень освіти, зокрема мережа вищих і середніх спеціальних навчальних закладів, шкіл і дошкільних установ; наявність об'єктів художньої культури: театрів, каналів телебачення, музеїв, палаців культури, пунктів прокату відеокaset та ін.; забезпеченість мережею торгових, побутових і житлово-комунальних об'єктів; забезпеченість спортивними і туристичними об'єктами; стан екології та ін.

Прогнозування трудових ресурсів і зайнятості населення території. Трудові ресурси – це частина населення, що внаслідок сукупності фізичних здібностей, спеціальних знань і досвіду може брати участь у створенні матеріальних благ чи працювати в сфері послуг.

Критеріями для виділення із загальної кількості трудових ресурсів є межі працездатного віку.

До складу трудових ресурсів входять:

- працездатне населення в працездатному віці;
- працюючі підлітки (до 16 років);
- населення, старше працездатного віку, що бере участь у суспільному виробництві.

До працездатного населення в працездатному віці не належать непрацюючі інваліди I і II груп, а також особи на пенсії на пільгових умовах, раніше встановленого в загальному порядку працездатного віку.

Стосовно трудової діяльності у складі трудових ресурсів виділяють такі категорії:

- зайняті в суспільному виробництві;
- зайняті індивідуальною трудовою діяльністю;
- зайняті в домашньому і особистому підсобних господарствах;
- військовослужбовці.

Трудові ресурси мають кількісні й якісні характеристики. До перших належать показники чисельності та складу (вік, стать, суспільні групи і т.д.); до других – показники освітнього рівня, професійно-кваліфікаційної структури та ін.

Основним для формування трудових ресурсів є відтворення населення. Важливе значення при формуванні трудових ресурсів має міграція населення, що спричиняє їх перерозподіл між територіями, галузями економіки та видами діяльності.

Для суспільства оптимальним є варіант, коли всі трудові ресурси задіяні. Однак у ринковій економіці дана умова дотримується вкрай рідко навіть у тих країнах, де є підвищена потреба в робочій силі.

Прогнозування трудових ресурсів є складовою частиною процесу розробки демографічних прогнозів, що, у свою чергу, використовується при вирішенні таких завдань:

- визначення перспективної кількості населення та його статевовікової структури;
- оцінка кількості населення працездатного віку – основного джерела трудових ресурсів;
- обґрунтування перспектив соціально-економічного розвитку;
- розробка концепції демографічного розвитку, погодженої з концепцією соціально-економічного та науково-технічного розвитку;
- оцінка можливих проблем демографічного розвитку;
- створення основ для розробки демографічної політики.

Процес прогнозування складається з таких етапів:

- аналіз складу трудових ресурсів, ступеня їх використання, можливостей і джерел поповнення, працевлаштування; виявлення факторів, що впливають на величину і склад трудових ресурсів;
- розрахунок перспективної кількості та структури населення;
- розрахунок показників формування трудових ресурсів;
- розрахунок кількості працівників, зайнятих у галузях матеріального виробництва і невиробничій сфері.

Демографічні прогнози ґрунтуються на показниках природного і механічного руху населення.

Прогноз перспективної кількості населення, заснований на природному русі (r_t), у загальному вигляді можна виразити формулою:

$$r_t = r_0 + k_{no} \cdot r_0 - k_{co} \cdot r_0, \quad (1.1)$$

де r_0 – кількість населення в базисному періоді;

k_{no} – очікуваний коефіцієнт народжуваності;

k_{co} – очікуваний коефіцієнт смертності.

При прогнозних розрахунках необхідно враховувати заходи соціально-демографічної політики. Головна її мета – зміна негативних тенденцій народжуваності, смертності, створення сприятливих умов і передумов, що відповідають інтересам суспільства на основі поліпшення життєвих умов населення.

Прогнозні розрахунки структури населення здійснюються методом пересування віків, сутність якого полягає в тому, що на певний момент часу (на дату останнього перепису населення, що є базою для подальших обчислень) фіксується сформована структура населення,

тобто розподіл населення за статтю, віком, сімейним станом та ін. У розрахунковому періоді ця структура змінюється під впливом зміни коефіцієнтів народжуваності, смертності, міграційних процесів та інших факторів, вплив яких враховується в прогнозі за допомогою коефіцієнтів “пересування”. Кількість тієї чи іншої групи населення на даний період збільшується за зазначеними коефіцієнтами. Отриманий результат “пересувається” у наступний період і в такий спосіб одночасно враховуються як змінні, так і структурні зміни.

За підсумками “пересування” віку визначається очікувана кількість усього населення, зокрема і в працездатному віці, і розраховується його статевовікова структура.

Кількість працездатного населення в працездатному віці визначається шляхом вирахування з прогнозованої кількості населення в працездатному віці очікуваної кількості непрацюючих інвалідів I й II груп у працездатному віці, а також непрацюючих осіб працездатного віку, що одержують пенсію на пільгових умовах.

Кількість непрацюючих інвалідів I й II груп та осіб працездатного віку, що одержують пенсію на пільгових умовах, може визначатися, враховуючи частку їх у складі населення в працездатному віці в базисному періоді і передбачуваний її зміни в прогнозованому періоді.

За другим варіантом кількість працездатного населення в працездатному віці в прогнозованому періоді (без обліку непрацюючих інвалідів I й II груп та осіб, що одержують пенсію на пільгових умовах) визначається за формулою:

$$r_{\Pi t} = r_{Ht} \cdot k_{\Pi t}, \quad (1.2)$$

де $r_{\Pi t}$ – кількість працездатного населення в працездатному віці в t -му прогнозованому періоді;

r_{Ht} – кількість населення в t -му періоді;

$k_{\Pi t}$ – коефіцієнт, що характеризує частку працездатного населення в працездатному віці в загальній кількості населення в t -му періоді.

Кількість працюючих осіб, старших працездатного віку (пенсіонерів) і підлітків до 16 років, визначається на основі даних про кількість населення, що виходить за межі працездатного віку, й аналізу сформованих співвідношень між непрацюючими і працюючими особами пенсійного віку і підлітками до 16 років.

Розрахунок можна проводити також за формулою:

$$r_{Pt} = r_{P\bar{0}} \cdot k_t, \quad (1.3)$$

де $r_{Pt}, r_{P\bar{0}}$ – кількість працюючих осіб, старших працездатного віку, і підлітків до 16 років у t -му прогнозованому і базисному періодах;

k_t – коефіцієнт зростання (скорочення) кількості даної категорії в t -му прогнозованому періоді.

Кількість трудових ресурсів (r_t) у t -му прогнозованому періоді визначається за формулою:

$$r_t = r_{Pt} + r_{Pt}. \quad (1.4)$$

Прогнозні розрахунки кількості зайнятих у галузях матеріального виробництва і невиробничої сфери здійснюються і за іншими напрямками діяльності (що навчаються з відривом від виробництва, зайнятих у домашньому і особистому підсобних господарствах).

Кількість зайнятих у галузях матеріального виробництва визначається з урахуванням їх прогнозованого обсягу виробництва і прогнозованого рівня продуктивності праці.

Потреба в робочій силі повинна визначатися з врахуванням ефективності її використання.

Укрупнені розрахунки можна робити з використанням коефіцієнтів. Наприклад, кількість зайнятих у j -й галузі в t -му прогнозованому періоді розраховується за формулою:

$$r_{jt} = r_{j\bar{0}} \cdot J_{qjt} / J_{nmjt}, \quad (1.5)$$

де $r_{jt}, r_{j\bar{0}}$ – кількість зайнятих у t -му прогнозованому і базисному періодах відповідно;

J_{qjt}, J_{nmjt} – індекси зростання (зниження) обсягу виробництва і продуктивності праці в t -му прогнозованому періоді в j -й галузі відповідно.

У деяких галузях (торгівля, транспорт і зв'язок) розрахунок кількості зайнятих може здійснюватися за формулою:

$$r_{jt} = r_{j\bar{0}} \cdot k_{jt}, \quad (1.6)$$

де k_{jt} – коефіцієнт, що характеризує зміну кількості зайнятих у j -й галузі в t -му періоді порівняно з базисним періодом.

Кількість зайнятих у сфері матеріального виробництва (r_{mt}) визначається шляхом підсумовування зайнятих у галузях даної сфери в t -му прогнозованому періоді:

$$r_{mt} = \sum_{j=1}^n r_{jt}. \quad (1.7)$$

У невиробничій сфері кількість зайнятих слід розраховувати за формулою:

$$r_{n.ct} = r_{n.cb} \cdot k_{n.ct} \cdot j_{nt}, \quad (1.8)$$

- де $r_{n.ct}, r_{n.cb}$ – кількість зайнятих у невиробничій сфері в t -му прогнозованому і базисному періодах;
 $k_{n.ct}$ – коефіцієнт, що характеризує зміну кількості зайнятих у невиробничому середовищі в t -му періоді;
 j_{nt} – індекс зміни кількості населення в t -му періоді.

Розрахунок за формулою (1.8) є укрупненим. При більш точному розрахунку кількість зайнятих у невиробничій сфері визначається, як правило, за нормативами обслуговування.

Розрахунок кількості зайнятих у народному господарстві ($r_{n.ct}$) здійснюється за формулою:

$$r_{n.ct} = r_{mt} + r_{n.ct}. \quad (1.9)$$

Кількість працюючих осіб, що навчаються з відривом від виробництва, розраховується з урахуванням кількості навчальних закладів і потреби в підготовці фахівців за різними напрямками.

При розрахунку кількості зайнятих у домашньому і особистому підсобних господарствах можуть використовуватися методи екстраполяції з урахуванням політики місцевих органів влади в цьому напрямку.

Для характеристики міграційних процесів визначається маятникова міграція робітників, службовців і учнів виходячи з їхньої частки в складі працездатного населення в базисному році з урахуванням факторів, що можуть вплинути на її величину в майбутньому.

З метою встановлення відповідності між необхідною кількістю працівників і наявних трудових ресурсів у всіх ланках і на всіх рівнях народного господарства території застосовується балансовий метод. Розробляється система прогнозних балансів, що враховує таке: зведений баланс трудових ресурсів у цілому по території, баланси додаткової потреби в робочій силі і джерелах її забезпечення, балансові розрахунки потреби в підготовці кваліфікованих кадрів та ін.

У системі балансів трудових ресурсів центральне місце займає зведений баланс трудових ресурсів території, що є найважливішим інструментом регулювання ринку праці. Пропонована форма такого балансу наведена в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Зведений баланс трудових ресурсів

Показник	Базисний рік	Прогнозний рік
I. Трудові ресурси, усього, тис. чол.: в тому числі: а) працездатне населення в працездатному віці; б) працюючі особи, що старші працездатного віку, і підлітки до 16 років		
II. Розподіл трудових ресурсів: 1. За видами діяльності: а) учні до 16 років і більше, що навчаються з відривом від виробництва; б) зайняті в суспільному виробництві. 2. За формами власності: - державні підприємства; - акціонерні товариства; - кооперативи; - підприємства інших форм власності; - зайняті в сфері індивідуального і приватного підприємництва		
3. За сферами виробництва і галузями народного господарства: а) галузі матеріального виробництва: - промисловість; - будівництво та ін.; б) галузі невиробничої сфери: - народна освіта, культура і мистецтво; - охорона здоров'я, фізична культура та ін.		
Кількість безробітних, тис. чол.		
Рівень безробіття, %		

Кількість зайнятих на підприємствах різної форми власності визначається на підставі даних базисного року з урахуванням темпів приватизації і розвитку різних форм власності.

На основі даних зведеного балансу трудових ресурсів здійснюється розрахунок кількості безробітних і рівня безробіття в прогнозному періоді.

Кількість безробітних у визначеному періоді визначається за формулою:

$$r_{opt} = r_{n,t} - r_{yt} - r_{d,t}, \quad (1.10)$$

де r_{opt} – кількість безробітних у певному прогнозному періоді;

r_{yt} – кількість учнів у віці 16 років і більше, що навчаються з відривом від виробництва в t -му періоді;

$r_{d,t}$ – кількість зайнятих у домашньому господарстві в t -му періоді.

Рівень безробіття може визначатися як відношення кількості безробітних до працездатного населення в працездатному віці або до економічно активного населення. До економічно активного населення належать зайняті в народному господарстві і безробітні.

Типовий набір методів прогнозування трудових ресурсів і зайнятості населення враховує:

- метод експертних оцінок;
- екстраполяцію за типами щорічного приросту населення;
- “когортний метод”, що дозволяє передбачати в часі вікові когорти населення з урахуванням вікової смертності;
- моделювання, хоча метод має обмежений характер через нестачу соціологічних даних;
- метод “альтернативних варіантів”, що найчастіше використовується для довгострокових прогнозів. В основі методу лежить ретроспективна реконструкція демографічних процесів і гіпотеза про майбутні шляхи “переходу” населення в “стаціонарне”.

Прогнозування рівня життя населення території. Рівень життя – ступінь задоволення матеріальних, соціальних і культурних потреб населення. Він залежить як від розвитку потреб соціальних груп та окремих людей, так і від кількості й якості вироблених і споживаних життєвих благ і послуг.

Прогноз рівня життя населення враховує різні показники, що характеризують добробут людини. Із середини 80-х років для прогнозування рівня якості життя використовується методика, заснована на визначенні індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Він складається з трьох параметрів: тривалості життя; рівня освіти; валового внутрішнього продукту на душу населення.

До основних груп показників, що входять у дану систему, належать:

- доходи населення;
- середня заробітна плата і рівень життя (матеріальний аспект);
- соціальний захист;
- пенсійне забезпечення.

Прогнозування доходів населення регіону. Прогнозування грошових та інших доходів населення може здійснюватися за допомогою використання традиційних статистичних моделей, формальних методів і математичних моделей.

Розрахунок, звичайно, складається з 3 кроків:

1-й крок – екстраполяція сформованих тенденцій зміни структури доходів;

2-й крок – аналіз отриманого первісного варіанта;

3-й крок – коректування початкового варіанта.

У системі показників доходів населення важливу роль відіграє показник грошових доходів на душу населення, що відображає їх середній рівень за рік. Інформаційною базою для розрахунку цього показника є баланс грошових доходів і витрат населення, що охоплюють усі види надходжень доходів, зокрема оплату праці працівників і службовців, враховуючи оплату праці працівників кооперативів і суб'єктів підприємницької діяльності, пенсії, допомогу, стипендії й інші доходи.

Прогноз грошових доходів на душу населення розраховується за формулою:

$$ГДД_t = \frac{ГД_t / r_{nt}}{12}, \quad (1.11)$$

де $ГДД_t$ – грошові доходи на душу населення (середньомісячні);

r_{nt} – середньорічна кількість населення;

$ГД_t$ – обсяг грошових доходів населення, що складаються із суми відповідних показників дохідної частини балансу грошових доходів і витрат населення і становлять:

$$ГД_t = ОП_t + ГДСП_t + П_t + ПД_t + С_t + ДВ_t + Д_t, \quad (1.12)$$

де $ОП_t$ – оплата праці працівників і службовців, включаючи працівників кооперативів і суб'єктів підприємницької діяльності;

$ГДСП_t$ – грошові доходи від сільськогосподарських підприємств;

- P_t – надходження від продажу продуктів сільського господарства;
 $ПД_t$ – пенсії та допомога;
 C_t – стипендії;
 $ДВ_t$ – доходи від продажу іноземної валюти;
 $Д_t$ – інші доходи.

Прогнозування середньої заробітної плати й рівня життя населення території. Постійна зміна споживчих цін і тарифів на товари і послуги обумовлює необхідність щомісячного розрахунку індексу реальної заробітної плати і межі малозабезпеченості.

Інформаційне забезпечення цих розрахунків ґрунтується на щомісячних даних про динаміку споживчих цін на товари і послуги та зміну тарифів на послуги в базисному і поточному роках, рівні середньомісячної заробітної плати, структурі бюджету на межі малозабезпеченості і співвідношенні цього рівня із середньомісячною заробітною платою.

Вихідною інформацією для визначення середньомісячної заробітної плати є звітні дані про:

- динаміку фонду оплати праці;
- середньомісячну заробітну плату за місяцями за базисний і поточний роки;
- темпи зміни валового внутрішнього продукту на прогнозний період і частки оплати праці в складі ВВП.

Середня заробітна плата працівників за місяць (квартал, рік) у цілому розраховується розподілом нарахованого фонду оплати праці працівників як у грошовій, так і в натуральній формах на середню їх кількість за відповідний період.

Реальна середньомісячна заробітна плата розраховується на основі динаміки номінальної заробітної плати й індексу споживчих цін на товари та послуги.

Вихідною інформацією для розрахунків бюджету населення на межі малозабезпеченості є комплекс часових нормативів споживання продуктів харчування, затверджених Міністерством охорони здоров'я України, і середні ціни державної і кооперативної торгівлі. Витрати малозабезпечених верств населення на невиробничі види послуг визначаються за даними звітного періоду з урахуванням індексу тарифів на послуги.

Формування й обґрунтування показників рівня життя населення ґрунтуються на інтерактивних розрахунках, в основу яких покладена система соціальних і економічних нормативів.

Фонд оплати праці розраховується за такою формулою:

$$\Phi ОП_t = СЗП_t \cdot 12 \cdot ЧЗ_t \cdot 0,8 \cdot ІВВП + НЗП_t, \quad (1.13)$$

- де $\Phi ОП_t$ – фонд оплати праці в t -му році;
 $СЗП_t$ – середня заробітна плата;
 $ЧЗ_t$ – кількість найманих працівників;
 $ІВВП$ – індекс валового внутрішнього продукту, скоригований на коефіцієнт 0,8;
 $НЗП_t$ – нарахування на заробітну плату згідно з законодавством.

При цьому:

$$СЗП_t = СЗП_{(t-1)} \cdot j_{зн}, \quad (1.14)$$

$$НЗП_t = \Phi ОП_t \cdot НВСС_t / 100, \quad (1.15)$$

- де $j_{зн}$ – індекс номінальної заробітної плати;
 $НВСС_t$ – норматив внесків на соціальне страхування.

На основі затверджених нормативів споживання продуктів харчування, індексів цін на споживчі товари і тарифів доходів на послуги розраховується обсяг і рівень межі малозабезпеченості за формулою:

$$БММ_t = ЗП_t + ЗН_t + ОУ_t, \quad (1.16)$$

- де $БММ_t$ – бюджет межі малозабезпеченості;
 $ЗП_t$ – витрати на окремі продукти харчування прогнозного періоду, що визначаються за формулою:

$$ЗП_t = \sum_{i=1}^n (H_i \cdot ЗП_{it} \cdot I_{yt}), \quad (1.17)$$

- де H_i – норматив споживання i -х видів продуктів харчування;
 I_{yt} – індекс середніх цін на окремі продукти харчування на прогнозний період;
 $ЗН_t$ – витрати на непродовольчі товари на прогнозний період, що визначаються за формулою:

$$ЗН_t = ЗН_{(t-1)} \cdot ІСЦ_t, \quad (1.18)$$

- де $ЗН_{(t-1)}$ – вартісний норматив споживання непродовольчих товарів, визначений за цінами й умовами базисного періоду;
 $ІСЦ_t$ – оплата послуг, включаючи житлово-комунальні.

Синтетичним показником, що характеризує рівень життя населення, є показник вартості життя. Він розраховується за формулою:

$$I_{\text{сoжт}} = \text{БММ}_t / \text{БММ}_{(t-1)}, \quad (1.19)$$

де $I_{\text{сoжт}}$ – індекс вартості життя;
 БММ_t – бюджет межі малозабезпеченості прогностного періоду;
 $\text{БММ}_{(t-1)}$ – бюджет межі малозабезпеченості базисного періоду.

Пропонована форма збору статистичних даних для аналізу і прогнозування основних показників рівня життя населення наведена в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Основні показники рівня життя населення

Показник	Базисний рік	Поточний рік		Прогностний рік
		Відповідно до програми	Очікуваний	
Грошові доходи на душу населення (середньомісячні), грн.				
Середньомісячна заробітна плата працівників і службовців, зайнятих у галузях економіки території, всього грн.				
Індекс середніх цін на товари та послуги				
Індекс реальної заробітної плати				
Мінімальна заробітна плата, грн.				
Бюджет межі малозабезпеченості, грн.				
Індекс вартості життя				
Коефіцієнт співвідношення номінальної заробітної плати та рівня межі малозабезпеченості, грн.				

Прогнозування рівня соціального захисту населення території. Різні форми соціального захисту населення, зокрема пенсіонерів, багатодітних родин, інвалідів, однаків літнього віку та ін., що отримують соціальну допомогу.

При аналізі рівня соціального захисту населення враховуються загальні обсяги пенсій, стипендій, допомоги, витрат на навчання, а також показники кількості одержувачів пенсій, стипендій, допомоги тощо.

Соціальна допомога за рахунок бюджетних коштів включає допомогу родинам з дітьми, грошові виплати малозабезпеченим громадянам, субсидії на оплату житлово-комунальних послуг і побутового опалення.

На показники соціальних виплат впливають кількість одержувачів, рівні мінімальних гарантованих виплат, що затверджуються законодавчими актами, а також рівень розрахункової межі малозабезпеченості з урахуванням інфляції.

Розмір стипендії в середньому на одного студента, що одержує стипендію (C_{cot}), розраховується за формулою:

$$C_{cot} = C_{ot} / r_{ct}, \quad (1.20)$$

де C_{ot} – загальний обсяг стипендій у прогностному періоді;
 r_{ct} – кількість студентів, що одержують стипендію в прогностному періоді.

Загальний обсяг стипендії на прогностний період розраховується за формулою:

$$C_{ot} = r_{ct} \cdot ((C_{(t-1)0} / БММ_{(t-1)}) \cdot БММ_t). \quad (1.21)$$

Середній розмір соціальної допомоги розраховується за формулою:

$$D_{sept} = D_{zt} / r_{ot}, \quad (1.22)$$

де D_{sept} – середній розмір соціальної допомоги в прогностному періоді;
 r_{ot} – кількість осіб, що одержують соціальну допомогу в прогностному періоді;
 D_{zt} – загальний розмір соціальної допомоги в прогностному періоді:

$$D_{zt} = (D_{z(t-1)} / БММ_{(t-1)}) \cdot БММ_t, \quad (1.23)$$

де $D_{z(t-1)}$ – загальний обсяг соціальної допомоги в базисному періоді.

Прогнозування рівня пенсійного забезпечення населення території. У процесі прогнозування пенсійного забезпечення і складання територіальної програми соціально-економічного розвитку визначаються надходження засобів на пенсійне забезпечення і витрати на виплату пенсій і допомогу.

Визначення надходжень на пенсійне забезпечення в короткостроковому періоді здійснюється відповідно до діючого законодавства за видами відрахувань на основі розміру відповідного фонду заробітної плати (доходу) і ставки відрахувань.

Прогноз відрахувань страхового збору на середню і довгострокову перспективи слід розраховувати таким чином:

$$CЗ_t = ВВП_t \cdot p_t \cdot t \cdot q_t \cdot I_t, \quad (1.24)$$

- де $CЗ_t$ – обсяги страхового збору в t -му році;
 $ВВП_t$ – обсяги виробництва валового внутрішнього продукту в t -му році;
 p_t – коефіцієнт, що враховує питому вагу оплати праці найманих робітників у ВВП у t -му році;
 q_t – коефіцієнт, що враховує питому вагу фонду оплати праці, з якого нараховуються страхові внески, у t -му році;
 I_t – коефіцієнт страхових надходжень у Пенсійний фонд України в t -му році.

Витрати на виплату пенсій розраховуються з урахуванням кількості одержувачів. Точність розрахунків у цьому випадку залежить від вірогідності вихідних даних. Для цього виникає потреба в їхньому розподілі на складові, котрі досить точно враховують як кількість одержувачів, так і розмір їхніх пенсій і допомоги, тобто витрати на пенсійне забезпечення дорівнюють:

$$РП_t = \sum_{j=1}^n ЧО_{jt} \cdot РП_{jt-1} \cdot J_t \cdot f_t \cdot \sum v_t, \quad (1.25)$$

- де $РП_t$ – розмір витрат на пенсійне забезпечення в t -му періоді;
 $ЧО_{jt}$ – кількість j -ї групи одержувачів пенсій і допомоги в t -му періоді;
 $РП_{jt-1}$ – розмір пенсії чи допомоги j -ї групи одержувачів у $(t - 1)$ -му році;
 J_t – індекс інфляції в t -му періоді;
 f_t – індекс зміни ВВП у t -му періоді;

$\sum v_t$ – зміна розмірів витрат на пенсійне забезпечення в t -му періоді в результаті здійснення v -го заходу щодо реформування пенсійної системи.

Прогнозування рівня розвитку соціальної сфери території.

При прогнозуванні рівня розвитку соціальної сфери території виділяють три основні групи показників: показники рівня розвитку освіти, показники рівня розвитку культури і мистецтва, показники рівня розвитку медицини й охорони здоров'я. Для цього застосовується три основні методи прогнозування:

- 1) моделювання розвитку окремих підсистем (типів установ, термінів навчання, кадрового складу, контингенту учнів);
- 2) дослідно-експериментальне моделювання (з перевіркою моделі на практиці);
- 3) коректування прогнозів з позиції суміжних наук: психології, соціології, педагогіки.

Прогноз рівня розвитку освіти проводиться за рівнями освіти: дошкільна, загальна середня, вища освіта.

Суспільне дошкільне виховання дітей. Основними показниками розвитку суспільного дошкільного виховання дітей можна вважати:

- кількість місць у постійних дошкільних установах, зокрема у міських поселеннях і в сільській місцевості;
- кількість дітей у постійних дошкільних установах, зокрема у міських поселеннях і в сільській місцевості;
- охоплення дітей постійними дошкільними установами (% до кількості дітей дошкільного віку), зокрема у міських поселеннях і в сільській місцевості.

Розрахунок кількості дітей у дошкільних установах на прогнозний період здійснюється залежно від завдань, відповідно до рівня забезпеченості населення суспільним дошкільним вихованням і можливостей розміщення дітей дошкільного віку в зазначених установах.

Для міських поселень кількість дітей у дошкільних установах на кінець прогнозного року розраховується за формулою:

$$D_{dyt} = D_{dy(t-1)} + D_{nt} + D_{et} - D_{eut}, \quad (1.26)$$

де D_{dyt} – кількість дітей у дошкільних установах міських поселень на кінець прогнозного року;

- $D_{dy(t-1)}$ – кількість дітей у дошкільних установах міських поселень на кінець базисного року;
- D_{nt} – прийом дітей у дошкільні установи міських поселень;
- D_{6t} – випущено дітей з дошкільних установ міських поселень;
- D_{6ut} – кількість дітей, що вибули з дошкільних установ.

Кількість дітей у дошкільних установах у сільській місцевості на кінець прогнозного року визначається на основі статистичних даних про кількість дітей на кінець базисного року, розрахунку випуску дітей з дошкільних установ у прогнозному періоді, що визначається методом експертних оцінок.

Загальна середня освіта. Розміщення мережі шкіл повинне бути адекватним розселенню родин і забезпечувати повноцінне навчання молоді.

Кількість учнів 1-х класів денних загальноосвітніх шкіл розраховується за формулою:

$$C_{01t} = 2/5 \cdot C_{6t} + 3/5 \cdot C_{7t} + k \cdot C_{5t}, \quad (1.27)$$

- де C_{01t} – кількість дітей, що повинні навчатися в перших класах у прогнозному році;
- C_{6t} , C_{7t} , C_{5t} – кількість дітей 6, 7, 5 років на 1 січня прогнозного року;
- k – коефіцієнт прийому до перших класів дітей у віці 5 років.

Величина коефіцієнта k залежить від умов, що склалися в даному регіоні (створення матеріальної бази для навчання дітей 6-7 років, бажання батьків, розвиток дітей та ін.).

Загальна кількість учнів 1-12 класів на початок навчального року ($ЧУ_t$) може бути розрахована за формулою:

$$ЧУ_t = ЧУ_{(t-1)} - B_9 - B_{11} + C_{01} + П_{10}, \quad (1.28)$$

- де $ЧУ_{(t-1)}$ – кількість учнів 1-12 класів на початок нового навчального року;
- B_9 – випущено з 9-х класів;
- B_{11} – випущено з 12-х класів;
- $П_{10}$ – прийнято до 10-х класів.

Випуски з 9-х і 12-х класів визначаються з урахуванням кількості цих класів, що навчаються, на початок навчального року.

До основних показників розвитку шкільної освіти, які доцільно розраховувати при прогнозуванні, належать:

- кількість учнів у денних загальноосвітніх школах;
- прийом до 1-х і 10-х класів;
- випущено з 9-х і 12-х класів;
- кількість класів і класів-комплексів (з урахуванням класів у школах-інтернатах) – усього, у тому числі: 1-4 класів і класів-комплексів; 5-9 класів; 10-12 класів;
- кількість учнів у вечірніх школах, враховуючи тих, які навчаються в класах, що знаходяться при денних загальноосвітніх школах, усього.

Вища освіта. Головним завданням підготовки фахівців з вищою освітою є забезпечення потреб України й окремих територій у працівниках, що відповідають сучасним вимогам науки і виробництва, здатних брати активну участь у соціальному й економічному розвитку країни в умовах реформування суспільства.

Прийом до вищих навчальних закладів здійснюється виходячи з їх оцінки кількості студентів на останніх курсах вищих навчальних закладів за станом на кінець базисного року з урахуванням оцінки вибуття (відсіювання) студентів протягом року, на який робиться прогноз.

До основних показників прогнозу розвитку вищої освіти належать такі:

- кількість студентів у вищих навчальних установах I рівня акредитації – усього, у тому числі денного навчання; прийом – усього, у тому числі на денне навчання; випущено – усього, у тому числі з денного навчання;
- кількість студентів у вищих навчальних закладах II рівня акредитації – усього, у тому числі денного навчання; прийом – усього, у тому числі на денне навчання; випущено – усього, у тому числі з денного навчання;
- кількість студентів у вищих навчальних установах III-IV рівнів акредитації – усього, у тому числі денного навчання; прийом – усього, у тому числі на денне навчання; випуск – усього, у тому числі з денного навчання.

Прогнозування рівня розвитку культури і мистецтва. Прогнозування в сфері культури і мистецтва засновано на пошуковому і нормативному прогнозах. Тут найчастіше використовується пошукова модель, що являє собою “соціальний еталон”, що інакше називається методом “випереджувальних груп”. Метод характеризується орієнтацією на визначену групу людей, у життєдіяльності яких найбільш яскраво виявляються перспективні типові риси пізнавальних, ціннісно-орієнтаційних, естетичних і комунікативних світоглядів. Ця група людей розглядається як певний еталон для окремого прошарку населення, наприклад для школярів, ділових жінок, чоловіків-підприємців. Прогноз будується на використанні цього еталона у відповідному масштабі.

При прогнозуванні показників рівня розвитку культури і мистецтва важливу роль відіграє аналіз існуючих тенденцій, а також розробка пошукових моделей.

До основних методів прогнозування належать:

- екстраполяція, зокрема з аналізом факторів впливу, які необхідні для пошуку напрямків змін;
- експертне опитування;
- сценарій;
- побудова “дерева цілей” і “дерева проблем”;
- соціальний експеримент;
- моделювання та ін.

Проводиться пошук способів посилення чи ослаблення факторів, що впливають на тенденції.

Прогнозування рівня розвитку медицини й охорони здоров'я. Прогнозування розвитку медицини й охорони здоров'я вимагає підходу до них як до складних динамічних систем соціально-біологічного комплексу, що розвивається в умовах різноманітних зв'язків і залежностей від соціально-економічних і екологічних факторів. Моделювання може ґрунтуватися на медико-соціальних механізмах, що визначають стан охорони здоров'я з урахуванням впливу на стан здоров'я таких факторів, як праця, житло, харчування, ґрунт, повітря, вода, матеріальна забезпеченість, освіта та ін. Завдання розвитку медицини визначаються, як правило, методами пошукового і нормативного прогнозування. Запропонована форма подання основних показників рівня розвитку медицини й охорони здоров'я території наведена в табл. 1.7.

**Основні показники розвитку медицини
й охорони здоров'я території**

Показник	Одиниця виміру	Базисний рік	Прогнозний рік
Кількість лікарів усіх спеціальностей	тис. чол.		
у тому числі на 1 000 чоловік населення	чол.		
Кількість середнього медичного персоналу	тис. чол.		
у тому числі на 1 000 чоловік населення	чол.		
Лікарняні	тис. ліжок		
у тому числі на 1 000 чоловік населення	ліжок		
Амбулаторно-поліклінічні установи	тис. відвідувань за зміну		
у тому числі на 1 000 чоловік населення	відвідування		
Санаторії і пансіонати з лікуванням	тис. ліжок		
Будинки-інтернати для літніх та інвалідів	тис. ліжок		
Введення в дію об'єктів охорони здоров'я за рахунок усіх джерел фінансування			
Лікарні	тис. ліжок		
Амбулаторно-поліклінічні установи	тис. відвідувань за зміну		
Санаторії і пансіонати з лікуванням	тис. ліжок		
Будинки-інтернати для старих і інвалідів	тис. ліжок		

**1.6. КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ТЕРИТОРІЇ**

Потреба пошуку нових способів взаємодії між бізнесом та суспільством формулюється як з боку держави і суспільних діячів, так і з боку вчених та дослідників. Спроби вирішити дану проблему мають багатоаспектний характер, а коло питань, на які необхідно відповісти, постійно розширюється. Основний напрям досліджень – це пошук аспектів діяльності компаній, що впливають на розвиток території присутності, визначення кола функцій, які бізнес може перейняти від держави, ступінь участі бізнесу у вирішенні суспільних проблем, система заохочення та утворення ефективних механізмів стимулювання підприємств до таких дій.

Розвиток соціальної відповідальності України. В останні десятиріччя тема соціальної відповідальності посіла помітне місце в суспільних дискусіях як у нашій країні, так і за її межами. Філіпп Котлер визначає корпоративну соціальну відповідальність як вільний вибір компанії на користь підвищення рівня добробуту місцевої спільноти за допомогою відповідних підходів до ведення бізнесу і використання корпоративних ресурсів [55]. Разом з тим потрібно відмітити, що увага, яка приділяється соціальній відповідальності в розвинутих країнах Заходу і в Україні, викликана різними причинами.

Для західних країн характерна певна еволюція розгляду питань цієї теми [56]. Соціальна відповідальність бізнесу тут розглядається як відгук на сучасні економічні процеси, наслідками яких стало загострення соціальних протиріч. Подібні процеси пов'язуються з існуванням транснаціональних компаній, а соціальна відповідальність розглядається як засіб вирішення соціальних конфліктів і діяльність, яка здатна покращити відносини між суспільством і бізнесом.

В Україні, як і в більшості країн пострадянського простору, звернення до проблеми соціальної відповідальності викликано особливостями процесу зміни типу економіки. Традиції соціально відповідальної поведінки бізнесу у вигляді благодійних проектів були поширені в Україні ще у другій половині XIX сторіччя. Відразу після революції подібна практика була припинена і відновилася пізніше у вигляді концепції підприємства, яке виступає соціальним гарантом, має певний перелік суспільних обов'язків і володіє об'єктами соціальної інфраструктури [57].

Після ринкових реформ початку 90-х років XX ст. у пострадянських країнах соціальний напрямок діяльності підприємств зазнав докорінних змін. Головною особливістю цих процесів були зміни, пов'язані з соціальною інфраструктурою. Доцільно виокремити три етапи змін, що відбувались у 1990-х – 2000 рр. [58].

Перший етап (початок – середина 90-х рр. XIX ст.) характеризується суттєвим скороченням соціальної інфраструктури підприємств. Об'єкти соціальної інфраструктури вважалися непрофільними активами, тому у складних економічних умовах керівники підприємств вважали за доцільне позбавитися їх. Підприємствам усіх форм власності в тогочасних умовах необхідно було скорочувати види витрат, які не обіцяли прибутку у короткостроковій перспективі. Процес передачі соціальних об'єктів муніципалітетам відбувався стихійно і ніким не контролювався.

Другий етап (1997-2000 рр.) характеризується тим, що керівники починають розглядати довгострокові перспективи, а скорочення об'єктів

соціальної сфери не є обов'язковою умовою виживання підприємства. Процеси скорочення обсягу соціальних об'єктів уповільнюються, відбувається стабілізація соціальної інфраструктури. Відбуваються якісні зміни у сприйнятті керівництва: окрім поточних витрат на утримання, аналізуються вигоди від соціальної сфери і вже на основі аналізу ухвалюється рішення про доцільність збереження об'єктів у власності компанії.

Третій етап (початок 2000-х рр.) пов'язується з початком економічного піднесення і характеризується досягненням багатьма підприємствами певної стабільності, коли проблема виживання вже не є першочерговою. На даному етапі відбувається остаточна реструктуризація соціальної інфраструктури. Підприємства розглядають наявність об'єктів соціальної сфери як перевагу і ставлять собі за мету оптимізувати її і привести у відповідність з профільною діяльністю.

Національні моделі соціальної відповідальності. Існує декілька національних моделей соціальної відповідальності, кожна з яких відповідає національним традиціям, напрямкам розвитку економіки, стилям управління, суспільно-економічному укладу, особливостям функціонування громадських інститутів та правовим нормам конкретних країн.

Основною особливістю американської моделі є відносно слабе регулювання з боку держави. Американський уряд переносить рішення великої кількості соціальних проблем на місцевий рівень. У таких умовах місцева влада вимушена активно взаємодіяти з місцевим бізнесом. Специфічні риси цієї моделі: добровільний характер участі бізнесу у вирішенні соціальних проблем; втручання держави відбувається шляхом заохочення соціально відповідальної діяльності; чітко окреслені напрямки соціальної діяльності компанії; надання пріоритету у вирішенні соціальних проблем на рівні місцевої громади; контроль за цільовим використанням витрачених коштів та очікування на конкретний результат.

Головна риса європейської моделі полягає у суттєвому державному регулюванні. Компанії не займаються самостійним вирішенням соціальних проблем, а активно взаємодіють з державними органами, некомерційними організаціями та іншими громадянськими інститутами. Основні особливості цієї моделі такі: держава виступає у ролі інституту, який визначає правила поведінки і слідкує за їх виконанням; спостерігається високий рівень уваги з боку громадськості; проводиться економічне обґрунтування соціальних заходів і контроль за їх ефективністю; непопулярність благодійних заходів, що обумовлена високим рівнем податків та відсутністю пільг; високий рівень інтеграції соціальної діяльності у загальну стратегію розвитку компанії.

Основним фактором розвитку японської моделі є культурні традиції країни. Соціальна відповідальність пов'язана з колективною взаємодією на рівні підприємства та діловою взаємодією на рівні міжнародних корпорацій. Основними особливостями японської моделі соціальної відповідальності є такі: активний вплив держави, яка довгий час брала участь у стратегічному плануванні; основним напрямком суспільної діяльності є соціально-побутові ініціативи компанії, що спрямовані на задоволення потреб працівників; забезпечення соціально-побутових благ на колективній основі; розповсюдження практики володіння компаніями об'єктами соціальної інфраструктури.

Наслідком аналізу моделей соціальної відповідальності та умов, за яких вони формувалися, може бути висновок про необхідність пошуку такої моделі, яка б задовольняла вітчизняній специфіці.

Окремі риси соціальної відповідальності в Україні. На сьогодні немає підстав для визнання існування української моделі корпоративної соціальної відповідальності, але доцільно говорити про існування окремих специфічних рис, що властиві даній сфері діяльності для низки країн пострадянського простору [59].

Відмінні риси соціальної діяльності українських підприємств:

- велика кількість форм соціальної діяльності викликана тим, що кожне підприємство самостійно шукає оптимальний варіант соціальної активності. При цьому кожна окрема компанія намагається досягти оптимального балансу соціальних інвестицій та економічної ефективності;
- проведення соціальної політики в багатьох випадках є вимушеною і необхідною реакцією на запит місцевої влади або обов'язковим заходом з нормалізації соціального становища у регіоні;
- відсутність з боку держави законодавчо встановлених норм, що регулюють соціальну діяльність, відсутність чітких процедур, якими можна було б керуватися у виборі напрямків соціальної активності;
- неоднорідність коштів, що витрачаються на соціальні програми для працівників компаній. Існує велика різниця у розмірах соціальних пільг, що отримують рядові працівники та висококваліфікований персонал;
- суттєві розбіжності між суспільством і бізнесом щодо пріоритетності напрямків соціальної відповідальності.

Форми соціальної відповідальності. Треба відмітити, що традиційно бізнес займався соціальною діяльністю та розвитком території з метою покращення становища працівників компанії і формування позитивного сприйняття підприємства суспільним середовищем. Для

цього етапу розвитку соціальної відповідальності характерно ухвалення рішень лише власником підприємства. У 70-80-ті роки минулого сторіччя у багатьох країнах ухвалення рішень щодо соціальних програм перестало бути функцією лише керівництва та акціонерів. Розвиток громадянського суспільства, а також підвищення інтересу з боку національних урядів викликали зміни у формуванні бізнесом соціальних заходів, а також призвели до контролю за їх виконанням. У нових умовах взаємодія підприємств та суб'єктів території присутності не могла існувати у традиційних видах і була вимушена шукати нові форми функціонування. Поступово намітився перехід від філантропічних заходів до цільових соціальних програм, пов'язаних з намаганням простежити зв'язок “соціальних інвестицій” з економічними результатами, що можуть бути отримані у майбутньому.

Можна виокремити декілька груп підприємств, кожній з яких властиве своє розуміння соціальної відповідальності. Закономірно, що найбільш соціально активними є великі “містоутворюючі” підприємства. Високий рівень соціальної відповідальності є типовим для підприємств сировинної та хімічної галузей, що тісно взаємодіють з місцевими громадами. Також досить високий рівень притаманний компаніям другої групи, це стосується підприємств несировинних галузей, найбільш типовим представником яких є машинобудування і які взаємодіють з місцевими територіями шляхом разових заходів, але намагаються перейти до співробітництва на постійній основі. Для третьої групи характерна відмова від об'єктів соціального призначення і реалізація невеликих благодійних акцій. До четвертої групи належать компанії, що виникли нещодавно та не займаються соціальною діяльністю. На думку спеціалістів, у найближчій перспективі форми соціальної діяльності будуть удосконалюватися, а як зразки виступатимуть моделі соціальної активності, що поширені у розвинутих країнах.

Стейкхолдери. Обов'язковою умовою стабільності існування бізнесу у соціальному оточенні є вигідна взаємодія усіх зацікавлених сторін. Мета існування підприємства – отримання прибутку. У свою чергу, суспільство може вважати взаємодію з бізнесом прийнятним тільки у випадку отримання еквівалентної вигоди від його діяльності. Якщо цього не відбувається, окремими суб'єктами суспільства може порушуватися питання доречності існуючого комплексу соціально-економічних відношень. Таким чином, діяльність підприємства пов'язана з функціонуванням усіх суб'єктів суспільно-економічної системи. Подібний зв'язок є передумовою певних змін обов'язків підприємства стосовно суспільства, а саме:

- необхідності забезпечити прийнятні для усіх зацікавлених сторін умови взаємодії;

- пошуку загальних інтересів суспільства й компанії та їх інтеграції у бізнес-процеси;
- добровільного сприйняття принципів соціальної відповідальності.

Виокремлюють ряд суб'єктів, що мають безпосередній вплив на діяльність підприємства. Для їх опису використовується термін “стейкхолдери”, під яким маються на увазі фізичні та юридичні особи, що впливають на діяльність компанії або на які впливає компанія у ході свого функціонування [60]. Найчастіше як основні зацікавлені сторони називаються інвестори, держава і персонал. Однак соціально відповідальне підприємство суттєво розширює коло стейкхолдерів. Серед найбільш важливих суб'єктів, що безпосередньо впливають на компанію, виділяють такі:

- місцеві спільноти;
- покупці;
- співробітники компанії;
- власники;
- бізнес-оточення;
- державні та місцеві органи влади;
- суспільні організації;
- профспілки;
- банки, кредитні та фінансові установи.

Кожна з перелічених груп вносить свій вклад у діяльність та розвиток підприємства. Підприємство, у свою чергу, забезпечує зацікавлені сторони продукцією або послугами, заробітною платою, замовленнями, податковими відрахуваннями. Таким чином, забезпечується динамічний баланс інтересів різних сторін, а підприємство перестає сприйматися як суб'єкт, що переслідує лише економічні інтереси, і починає розглядатися як спільнота, яка ставить за мету досягнення соціальних, економічних, екологічних цілей у комплексі.

Рівні розвитку соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність має багаторівневий характер. Це обумовлено специфічними умовами функціонування підприємства, його економічними можливостями, розумінням відповідальності перед суспільством. Можна виділити декілька рівнів взаємодії організації та суб'єктів території присутності. При цьому більш високий рівень характеризується більшим обсягом зобов'язань, що бере на себе підприємство.

Базовий рівень містить у собі початкові передумови для подальшого формування соціально відповідальної діяльності. На цьому етапі головним принципом є повне виконання компанією усіх зобов'язань

у рамках вимог, сформульованих законодавством. Таким чином, основними напрямками діяльності для підприємства є:

- своєчасна і повна виплата податків;
- виплата заробітної плати, здатної забезпечити відтворення робочої сили;
- забезпечення безпеки виробництва та виконання трудового законодавства;
- дотримання умов екологічного законодавства; забезпечення якості товарів та послуг.

Виконання перелічених умов призводить до підвищення ефективності праці, зростання лояльності працівників компанії, формування позитивного іміджу компанії у сприйнятті її громадськістю.

Другий рівень соціальної відповідальності як головного пріоритету передбачає врахування інтересів усіх груп співробітників на основі багатостороннього переговорного процесу. Цей рівень передбачає забезпечення персоналу компанії не тільки належними умовами праці, а й адекватними умовами існування. При цьому зберігаються зобов'язання попереднього рівня і додаються нові, які враховують забезпечення співробітників підприємства певним набором соціальних послуг та пільг. Реалізація соціальних ініціатив на цій стадії проходить за двома напрямками:

- ініціативи, що спрямовані на розвиток потенціалу персоналу підприємства, підвищення професійних якостей та кваліфікації, підвищення охорони праці, турбота про здоров'я персоналу;
- більш широкі ініціативи, пов'язані з покращенням житлових умов, пенсійні програми, заходи, спрямовані на піклування про сім'ї співробітників компанії, розвиток об'єктів соціальної інфраструктури.

Окрім цього, на другій стадії підприємство намагається забезпечити:

- на рівні підприємства – рівність умови оплати праці, рівні кар'єрні (перспективи для чоловіків та жінок);
- на рівні бізнес-оточення – підвищення прозорості бізнесу;
- на рівні місцевого суспільства – заходи щодо боротьби з бідністю та охорони оточуючого середовища.

Третій рівень включає зовнішні аспекти діяльності підприємства, а соціальні ініціативи на цій стадії розвитку соціальної відповідальності мають зовнішній характер щодо компанії. На цьому етапі соціальні програми стосуються окремих територій присутності компанії, місцевих громад або окремих груп місцевого суспільства. Мета цих програм – створення сприятливого суспільного сприйняття організації,

а також певні результати, які будуть корисні як суспільству, так і підприємству. Прикладом подібних взаємовигідних програм може бути розбудова транспортної інфраструктури регіону, інвестиції в освіту та охорону здоров'я, благоустрій території. Вкладання коштів у подібні ініціативи, на відміну від виплати податків, дозволяє проводити контроль за цільовим використанням коштів та досягати поліпшення якості життя населення у конкретних регіонах. Також третій рівень передбачає благодійну діяльність, що може бути спрямована на розвиток суспільно значущих форм діяльності: захист навколишнього середовища, підтримку культурних пам'яток, фінансування культурних та спортивних заходів. Таким чином, слід розглядати соціальну відповідальність не як доповнення до бізнесу, а як систему заходів, внаслідок проведення яких суспільство отримує довгострокову користь на рівні з бізнес-організаціями.

Ризики. Для значної частини бізнес-спільноти велике значення мають докази, які є свідченням того, що соціальні заходи є ключовим елементом управління ризиками. Все більша кількість компаній приходять до розуміння того, що невирішені соціальні та екологічні питання можуть бути серйозними перешкодами на шляху до комерційного успіху [61]. Зупинимось на цих ризиках більш детально.

1. Значною загрозою для компанії можуть бути судові переслідування, причиною яких є позови від споживачів, працівників або сторонніх організацій. Для будь-якої компанії виплата великих компенсацій за позовами означає втрату частини прибутку. Це означає, що кошти, зекономлені на соціальній відповідальності і витрачені на дослідження та рекламні заходи, все одно не призводять до очікуваного результату.

2. Загроза погіршення репутації не менш важлива. При цьому, на відміну від загрози виплат компенсацій за позовами, коли компанія позбавляється частини вже отриманого прибутку, у випадку втрати репутації підприємство може бути позбавлене майбутніх доходів. Важливість цього доводу підтверджується тією важливою роллю, яку відіграють для сучасних компаній нематеріальні активи. Гудвіл, репутація, вартість бренда, лояльність споживачів – для багатьох компаній це найважливіші активи, які ретельно обраховуються та визначають вартість ринкової капіталізації підприємства.

3. Ще одна небезпека, яка пов'язана з поступовим підвищенням вимоги до компаній з боку бізнес-оточення. Підприємство, що ретельно впроваджує принципи соціальної відповідальності, схильне обирати собі партнерів зі схожими поглядами або активно вимагати зміни принципів їх функціонування. У такий спосіб соціальна спрямованість

поступово поширюється від компаній глобального рівня до підприємств локального масштабу.

4. Втрата інвестиційної привабливості. Існує ряд біржових індексів, які враховують соціальну діяльність компаній. Підприємства, що входять до таких індексів, мають у середньому більш високі фінансові результати, що є значною перевагою для інвесторів. Можна впевнено стверджувати, що в разі вилучення зі списку підприємства з подібних переліків об'єктів інвестування вартість акцій буде знижена.

5. Додатковим стимулом для впровадження основ соціальної відповідальності є небажання бути об'єктом регулятивного контролю. Бізнес як надзвичайно активний інститут бажає не очікувати змін, щоб пізніше пристосуватися до них, а прагне самостійно визначати своє майбутнє.

Ресурси підприємства. Здатність підприємства ефективно використовувати наявні ресурси – важлива складова діяльності, в ході якої необхідно пов'язати ресурсні можливості компанії з потребами зацікавлених сторін.

З цією метою необхідно розглянути ресурси і можливості компанії, які можуть бути використані не тільки для досягнення комерційних цілей, але й для вирішення соціальних питань, пов'язаних з територією присутності. Для цього необхідно проаналізувати аспекти діяльності підприємства і виявити такі напрямки діяльності, використовуючи які одночасно у комерційному та соціальному напрямках компанія буде сприяти своєму економічному успіху [61]. Такими аспектами є:

- імідж підприємства. Дослідження показують, що відомі підприємства користуються більшою довірою, ніж політичні сили, державні інститути, міжнародні організації. Високий рівень довіри до компаній може бути використаний як вагомий ресурс при вирішенні соціальних питань і боротьбі за соціальні зміни;
- широкий вплив на суспільство. Можна стверджувати, що існує пряма залежність між колом соціальних питань, які вирішує компанія, переліком соціальних ініціатив та масштабом діяльності компанії;
- інформація про споживачів. Кожна компанія у ході своєї діяльності збирає інформацію про споживачів (їх поведінку, уподобання, цінності, пріоритети), яку може використовувати у своїй діяльності. Цю ж інформацію можна використовувати при вирішенні певних соціальних проблем. В окремих сферах саме компанії можуть бути основним носієм подібної інформації, і тому підприємство може впливати на соціальну поведінку так само ефективно, як і на споживачьку;

- довготривала взаємодія з територією. На етапі вибору місця розташування підприємства враховується багато економічних показників. Не можна сказати, що зовсім не враховуються соціальні чинники, але врахування можливості впливу на вирішення соціальних проблем – досить рідкісне явище. Обравши слабо розвинутий район, підприємство може сприяти його розвитку. На відміну від урядових заходів, взаємодія підприємства з місцевою громадою та інвестиції мають довготривалий характер;
- людські ресурси. Кожна компанія має певні навички і володіє великою кількістю інформації у своїй сфері діяльності. Разом з цим у світі існує достатня кількість проблем, для вирішення яких необхідні саме ці можливості. Отже, підприємство може виокремити необхідну сферу діяльності та встановити зв'язок між потребами суспільства та можливостями підприємства. Важливою складовою більшості соціальних програм є участь у них персоналу компаній. При цьому найбільшої ефективності можливо досягнути за умови використання професійних навичок працівників компанії у ході реалізації соціальних заходів;
- грошові ресурси. Окрім того, що компанії сприяють вирішенню певних соціальних проблем, сплачуючи податки і забезпечуючи виплати дивідендів, вони можуть витратити гроші на соціальні ініціативи, а також бути джерелом грошових надходжень для різноманітних соціальних фондів.

Перед українськими підприємствами зараз постає питання розробки практичних рекомендацій щодо формування комплексу заходів соціальної відповідальності, впровадження його та оцінки ефективності. Певні складності при вирішенні цього питання пов'язані з тим, що кожна компанія унікальна, має свої стратегічні цілі та критерії ефективності, різні шляхи та методи взаємодії із найближчим оточенням. Для визначення повного комплексу зв'язків необхідно в кожному випадку проводити аналіз діяльності як самого підприємства, так і всіх зацікавлених сторін.

Розділ 2

ФІНАНСОВА БАЗА МІСТА ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

2.1. МІСТО ЯК СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНА СИСТЕМА

Розвиток міст відбувався поетапно, і на кожному етапі, тривалість якого вимірювалася іноді сотнями і навіть тисячами років, істотно змінювався як вигляд міста, так і вигляд відповідної епохи.

Прикладом такої визначальної ролі у поступовому привнесенні у вигляд світового устрою міських рис та особливостей можуть слугувати міста-держави античного Середземномор'я, які стали основою для багатьох моделей, що дійшли до нашого часу, та інститутів – культурних, політичних, соціальних та економічних. Середньовічна Європа створила університети, муніципії і міські ринки, що були зародками культури Ренесансу та капіталістичної організації виробництва. Так званий “середній клас” формувався в Європі насамперед як “міський клас”, поєднуючи в собі представників буржуазії, сфери послуг, чиновників і клерків, кваліфікованих робітників. Міста нового часу – джерело розвитку наукомісткого менеджменту та сучасного інноваційно-підприємницького стилю ділової активності, який заснований на об'єднанні наукових технологій і фінансової інженерії.

Новий виток міського розвитку, який виокремлюється в літературі [62], припадає на ХХ ст., тому що індустріальний розвиток концентрується насамперед у великих містах. Урбанізація підготовлює і підтримує індустріалізацію. І хоча стійкому розвитку більшості міст Європи та США загрожували революційні потрясіння, що змінилися не безконфліктним, але все-таки досить стійким соціальним партнерством, вступивши у фазу постіндустріального розвитку, великі міста не тільки зберегли своє значення центрів інтенсивного політичного і промислового зростання, але й стали джерелом нової, сучасної моделі урбанізації.

На початку третього тисячоліття великі міста пережили кризу зростання, яка пов'язана з неузгодженістю процесів масового виробництва та його інфраструктурного забезпечення: транспорту, водо- і енергопостачання, житлового і продовольчого забезпечення.

У даний час ступінь урбанізації території вимірюється не стільки часткою проживаючого в ній міського населення, скільки поширеністю моделі міського способу життя [62]. Розвиток транспортних

і телекомунікаційних систем, сервісного сектора економіки і поширення масової культури створили скрізь попит на ті елементи способу життя, що відповідають сучасним цивілізаційним стандартам. І цей попит став вже одним з найважливіших системоутворюючих активів розвитку.

Щодо міст Російської імперії (та України, більша частина якої на той час входила до її складу), то їх розвиток наприкінці ХІХ – на початку ХХ сторіччя мав такі характерні риси: зміна доіндустріальної на індустріальну модель розвитку не ознаменувалася якісно новим рівнем урбанізації, а отже, міста не стали центрами сучасної промисловості, нової соціальної інфраструктури і міської культури. На території Росії існувало усього лише кілька великих міст (Санкт-Петербург, Москва, Київ, Одеса чи Рига), які можна було назвати великими за критеріями різноманіття, концентрації й інтенсивності [62].

Радянська епоха привнесла нові ознаки в розуміння сутності міста як адміністративно-територіальної одиниці. Міста в СРСР, що з'явилися під час інтенсивної індустріалізації, мали “прифабричний” чи “призаводський” характер і найчастіше здобували риси слобод – де-соціального поселення. Місто такого типу складалося з двох частин – індустріального центру й окраїн, які виконували функції спальних районів.

Населення подібних міст становили робітники заводів і фабрик, що, як правило, утворювалося з сільських жителів. У літературі цей процес часто називають прогресивною люмпенізацією міського населення. При цьому культурне середовище міст із багатою історією виявилось “поставленим на знос”, а в нових містах – загнаним в “дома” і “парки культури”, наслідком чого стало остаточне виродження зазначених населених пунктів [62].

Таким чином, у радянські часи місто можна було розглядати не як соціально орієнтовану систему, а як виправдану “державною необхідністю” форму експлуатації населення. На жаль, у пострадянські часи подібна модель якщо і змінилася, то несуттєво.

Далі слід розглянути визначення міста, яке використовується в законодавчій практиці деяких пострадянських держав.

У законодавстві Республіки Молдова передбачено не тільки поняття “місто”, але і поняття “муніципії”. Відповідно до закону “Про адміністративно-територіальний устрій Республіки Молдова” від 30 грудня 1998 р. № 116-118 місто є більш розвинутою у порівнянні із селом в економічному і соціально-культурному відношенні адміністративно-територіальною одиницею, що має відповідну інфраструктуру, промисловість і торгівлю, значна частина населення якої зайнята

в промисловому виробництві, сфері обслуговування, різних сферах інтелектуальної діяльності, культурного і політичного життя. Деякі міста можуть бути визнані муніципіями, під якими мається на увазі населений пункт міського типу, що відіграє важливу роль в економічному, соціально-культурному, політичному, науковому і адміністративному житті республіки і має розвинуте житлово-комунальне господарство, установи освіти, охорони здоров'я і культури. Відповідно до зазначеного закону статус муніципії надається обмеженому списку міст, залежно від кількості населення, економічних і соціальних умов. Муніципія, в якій знаходяться органи публічного управління повіту, є його центром, а столицею Республіки Молдова є муніципій Кишиневу.

Таким чином, у Молдові поняття “муніципій” підкреслює значущість населеного пункту в економічній, культурній, соціальній і політичній сферах, вказуючи на ту роль, яку відіграє цей населений пункт у житті держави. Природно, що для Республіки Молдова, яка характеризується невеликою кількістю населення, поняття “місто” може включати також населені пункти, що не визнаються такими в інших, значно більших державах. Отже, можна стверджувати, що виділення в молдовському законодавстві поняття “муніципії” як населеного пункту міського типу, що відіграє значну роль в основних сферах життя держави, підкреслює функціональну значущість саме міста.

Своєрідні формулювання визначень населених пунктів передбачені і Законом Азербайджанської Республіки “Про територіальний устрій і адміністративно-територіальний розподіл” від 13 червня 2000 р.:

- а) село – територіальна одиниця, більшість населення якої займається сільським господарством;
- б) селище – територіальна одиниця, більшість населення якої не займається сільським господарством (працює на економічних, промислових, соціальних, історичних, культурних, курортних об'єктах, об'єктах комунального господарства, суспільного харчування, в органах державного управління чи адміністративних органах та інших сферах);
- в) місто є адміністративним, економічним чи культурним центром близько розміщених територіальних одиниць; адміністративно-територіальна одиниця з кількістю населення більше 15 000 чоловік, яке зайняте в промисловості, економіці, соціальній чи невиробничій сферах (на державній чи муніципальній службі, у комунальному господарстві, на об'єктах суспільного харчування, культурних чи історичних об'єктах та ін.).

В окремих випадках, маючи розвинуту виробничу і соціальну інфраструктуру, а також перспективу подальшого розвитку і зростання

кількості населення, адміністративні, економічні і культурні центри з населенням менше 15 000, але більше ніж 12 000 чоловік, на території яких знаходяться підприємства загальнодержавного значення чи історичні та культурні пам'ятники особливого значення, можуть бути віднесені до категорії міст.

Таким чином, відповідно до зазначеного Закону Азербайджанської Республіки, місто визначається насамперед як адміністративний, економічний чи культурний центр близько розміщених територіальних одиниць, при цьому підкреслюється функціональна значущість міста не тільки як визначеної території, де проживає і працює населення, але й як структурної одиниці політичної, економічної або культурної сфер країни.

Місто – форма поселення, населене місце, значне за розмірами, кількістю й щільністю населення, жителі якого, як правило, не займаються сільським господарством. Населення міста формами життя і повсякденної діяльності об'єднане у певну соціально-територіальну спільність, тому місто є історично конкретною соціально-просторовою формою існування суспільства. Місто як форма поселення, що виникло внаслідок суспільного розподілу праці, тобто відокремлення ремесла від сільського господарства і зосередження обміну в руках певної громадської групи, відрізняється від села високим ступенем різноманітності та інтеграції трудової діяльності (виробничої та невиробничої). Тут концентрувалось багато галузей народного господарства – промисловість, наука, культура, інформація, що зробили його центром науково-технічного і соціального прогресу. Усе це в поєднанні з розвинутою соціальною та інженерною інфраструктурою зумовило формування у містах специфічного міського способу життя, який у процесі урбанізації поширюється на все більшу кількість поселень, зокрема й сільських. Міста розрізняють за профілем їх містобудівельної бази (добувна і обробна промисловість, наукові, навчальні, культурні, рекреаційні, транспортні та інші центри); за ступенем складності структури народногосподарського комплексу (монофункціональні, поліфункціональні); за історико-культурним потенціалом (місцевого, регіонального, національного, світового значення); за величиною (найбільші, великі, середні, малі).

Віднесення населеного пункту до категорії міст оформлюється в законодавчому порядку; при цьому критерій мінімуму кількості населення міста різниться – від 250 осіб у Данії до 30 тисяч в Японії.

Містечко – різновид поселення в різних країнах світу, меншого за місто, але більшого за село. У сучасній розмовній українській мові містечками називають переважно селища міського типу. Інколи до них належить ряд селищ, великих сіл і маленьких міст України.

Селище міського типу – міське поселення, яке за функціональним призначенням у загальній системі адміністративно-територіального устрою України посідає проміжне місце між сільським населеним пунктом і містом.

Мегаполіс і мегалополіс – занадто урбанізована стихійна форма міського розселення, розповсюджена у кількох високорозвинутих країнах, обумовлена високою концентрацією населення (щільність населення в мегалополісах США – 2,7 люд./га, в Японії, Великобританії, Німеччині – 8-10 люд./га). Мегалополіс не є суцільною забудовою, бо 90 % його території – це відкриті простори. Всі частини мегалополіса пов'язані економічно. Сам термін походить від назви давньогрецького міста Мегалополь, що утворилось внаслідок злиття більш ніж 35 поселень Аркадії. Сучасний мегалополіс являє собою:

- найбільш компактну форму розселення, що утворюється при зростанні великої кількості сусідніх міських агломерацій;
- будь-яке місто з населенням більше 1 мільйона мешканців.

Найбільш поширені такі основні риси мегаполіса: лінійний характер забудови (будівлі витягнуті уздовж транспортних магістралей); спільна поліцентрична структура, обумовлена взаємодією відносно близько розташованих великих міст; порушення екологічної рівноваги між діяльністю людини і природного середовища.

Найбільші й найвідоміші мегалополіси: Токайдо в Японії (55 млн. чоловік), Босваш у США (50 млн. чоловік), Чипіт у США (35 млн. чоловік), Сансан у США (20 млн. чоловік), Рейнсько-Рурський мегалополіс у Німеччині й Нідерландах, Англійський – у Великобританії.

Агломерація міська – територіальне утворення, в основі якого лежить певне місто, а також певна сукупність селищ міського типу, сільських та інших поселень, які об'єктивно об'єднані в єдине ціле (складну багатокomпонентну динамічну систему) інтенсивними економічними, зокрема й трудовими та соціальними, культурно-побутовими, рекреаційними та іншими зв'язками, а також екологічними інтересами.

Агломерація в Україні не є адміністративною одиницею, хоча і досить поширена як категорія містобудування і повсякденного життя мешканців великих міст. Водночас у західних країнах (США) навіть утворюються уряди агломерацій. Як правило, міська агломерація у вигляді цілісного територіального соціально-економічного утворення виникає на основі функціонального і просторового розвитку великого міста-ядра і утворює значну зону урбанізації, поглинаючи суміжні населені пункти [63].

Якщо говорити про місто як про окремий живий організм, що знаходиться в розвитку і здатний змінюватися протягом усього періоду свого існування, то особливу цікавість викликає класифікація поселень і характеристик, що повинні бути притаманні стабільно зростаючому місту, яка пропонується В. Глазичевим [64]. Автор розширює можливості для позначення специфіки поселень, виділяючи “передмістя”, “міста”, “недоміста” і “неміста”.

Прикладом передмість, відповідно до [64], може бути саме стародавнє з тих, що дожили до нашого часу, палестинське місто Єрихон у період свого становлення, коли серед поселень ще не виділялося ні місто, ні село. На думку В. Глазичева, село не є стародавнім містом, а навпаки, генетично молодше його, адже саме передмістя створили села.

Характерною ознакою міста є насамперед наявність визначеного вільного простору, не зайнятого забудовою. Порожній публічний простір, що знаходиться не в приватній, а в комунальній власності, є неодмінною умовою існування міста: “є такий простір – є місто, немає його – немає міста” [64].

Другою ознакою, а також однією з функцій міського існування вважається постійна наявність значної кількості людей, нині не зайнятих продуктивною діяльністю, а також тих, що проводять вільний час на території “публічно-комунального простору”. Відсутність юрби з притаманним їй дозвіллям позначається як ознака запустіння міста, що створює передумови для його поступового відмирання.

Однак у передмісті вільний публічний прошарок ще відсутній, незважаючи на те, що його населення може налічувати багато тисяч чоловік, таке територіальне утворення не дає можливості населенню вільно проводити час. Місто ж відрізняється від передмістя, “недоміста” і “неміста” принциповою якістю – наявністю міського співтовариства.

Індикатором становлення міського співтовариства може бути кількість клубів, об’єднань, суспільств, утворених міськими жителями, з розрахунку на 1 000 або 10 000 жителів. Високе значення даного показника, що становить для європейських країн у середньому від 40 до 60 об’єднань на 1 000 жителів, свідчить про надзвичайну щільність соціальних контактів, за рахунок чого і забезпечується найбільш значуща соціальна функція міста – розвиток і підтримка конкурентноздатного соціального організму, що є носієм цивілізаційного прогресу.

Крім “передмість” та “міст”, у роботі [64] вирізняються також такі категорії, як “недомісто” й “немісто”.

Недомісто – це суцільно функціональне поселення, яке досить часто називають слободою. Старі російські слободи – Пушкарська, Затинна, Стрілецька, Хамовницька, що виникли як поселення стрільців

чи хамовників, сучасні міста – Тольятті, Набережні Човни – ці поселення не є містами з тієї причини, що вони не забезпечують тих соціальних функцій, що повинні бути притаманні місту, хоча, залежно від напрямку подальшого розвитку, деякі з них мають шанс стати містом, але пройти цей шлях дуже складно.

Під немістом пропонується мати на увазі величезну метрополію, що переборолала критичну величину, за межами якої відбувається розподіл соціальних груп на підгрупи, що не стикаються одна з одною. Прикладом типового неміста може бути Москва, тому що іноді москвичі можуть, мешкаючи в одному і тому самому місті, познайомитися один з одним лише за родом своїх занять через Сіетл, Вашингтон чи Берлін.

Іншим дуже характерним немістом є Лос-Анджелес через те, що він складається з декількох, не схожих одна на одну територій, що живуть своїм життям (Санта-Моніка, Беверлі-Хілз, Даунтаун, різні етнічні слободи).

Відмінною рисою неміста є високий рівень криміналу і параноїчний страх жителів перед ним навіть у тих умовах, коли статистичні дані свідчать про достатньо низький рівень злочинності на території благополучних поселень. Наприклад, у Лос-Анджелесі перед благополучним будиночком на благополучній вулиці часто можна побачити табличку, що попереджає: “будемо стріляти”, що, безумовно, не є ознакою спокійного життя.

При цьому деякі метрополії, знаходячись під загрозою занепаду, здатні витратити значні зусилля для того, щоб залишитися містом. Прикладом є Детройт, що наприкінці 60-х років ХХ ст. зазнав глибокої кризи через розпад важкої промисловості. Та міська влада виявилася здатною розробити програму розвитку, реалізація якої згодом принесла результати у вигляді докорінної перебудови й оновлення міста.

Таким чином, підсумовуючи наведену В. Глазичевим класифікацію “містоподібних поселень” та їхні характерні риси, можна зробити висновок стосовно основної мети міської влади, яка полягає в побудові такого ефективного механізму управління підлеглою територією, щоб з його допомогою постійно утримувати її в рамках міста, виконуючи при цьому головну соціальну функцію – забезпечення життєвих умов для розвитку міського співтовариства.

При цьому варто підкреслити, що подібний підхід – це лише одна з точок зору на проблему міського існування. Отже, найбільш важливим у даному випадку є насамперед розуміння міста не просто як окремої території з притаманною інфраструктурою, що надає можливості для нормальної життєдіяльності громади, але як середовища, в якому розвивається міське співтовариство – головна рушійна сила цивілізаційного процесу.

2.2. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ МІСТА

Фінанси – найважливіша економічна категорія. Проблема їх вивчення і підвищення ефективності використання розглядається багатьма вченими і знаходиться в сфері інтересів практиків досить давно. Особливої гостроти вона набула тоді, коли почала формуватись Україна як незалежна держава, зорієнтована на розвиток економіки ринкового типу.

Відіграючи визначальну роль в економіці країни, фінанси володіють значною внутрішньою складністю і неоднозначністю проявів.

Більшість економістів [65-69] дотримуються думки, що виникнення і розвиток фінансів обумовлюються зростанням продуктивних сил у суспільстві, насамперед товарно-грошових відносин як необхідної форми економічного життя для досягнення визначеного рівня суспільного добробуту. Крім того, досконалість і завершеність фінансів багато в чому були визначені появою і прогресом різних видів державних утворень. Отже, фінанси є продуктом розвитку товарно-грошових відносин і держави.

У літературі [66; 70-72] виділяють такі дві форми прояву фінансів:

- видима, яка проявляється через грошові потоки, що рухаються між суб'єктами фінансових відносин (такі властивості потоків, як характер, форми, спрямованість та обсяги є предметом практичної фінансової діяльності);
- прихована, яка пов'язана з відображенням руху вартості (обмінні і розподільчі відносини).

У сучасній економічній літературі існують такі визначення поняття “фінанси”:

- сукупність економічних відносин, що виникають у реальному грошовому обігу при формуванні, розподілі і використанні фондів фінансових ресурсів [73];
- система відносин у суспільстві з приводу утворення й використання грошових фондів відповідно до функцій і ролі таких категорій, як державні фінанси, кредитна система, фінанси галузей відтворювального процесу, вторинний фінансовий ринок, міжнародні фінанси [74];
- економічні відносини, що складаються в зв'язку з утворенням, розподілом і використанням фондів коштів; інструмент економічних відносин між різними суб'єктами усередині країни і закордоном, тобто державою, юридичними і фізичними особами, спеціалізованими інститутами, банками тощо [75];

- “економічний інститут покликаний оптимізувати використання вартості та її форм, які виникають у розвинутій системі товарно-грошових відносин” [76];
- економічні відносини пов’язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів з метою виконання функцій і завдань держави і забезпечення умов розширеного відтворення; невід’ємна частина грошових відносин; розподільча категорія [77];
- сукупність економічних відносин, пов’язаних з обміном, розподілом і перерозподілом у грошовій формі валового внутрішнього продукту (ВВП), а в окремих умовах – і національного багатства [70] та ін.

Визначення, наведене в останній роботі, звужує рамки даної категорії і характерне для соціалістичного періоду. Таке трактування фінансів зумовлене теоретичним розумінням майбутнього відмирання фінансів у комуністичному суспільстві. Однак подібне розуміння фінансів не відповідає умовам ринкової економіки. У закордонній економічній літературі поняття “фінанси” трактується набагато ширше, ніж в умовах економіки адміністративно-командної системи: їх походження пояснюється об’єктивними процесами в економіці і державному устрої.

Сукупність різних сфер фінансових відносин являє собою фінансову систему. Фінансова система держави в розвинутих країнах складається з таких основних елементів: державного бюджету; місцевих фінансів, спеціальних позабюджетних фондів; фінансів державних корпорацій.

Державні і муніципальні фінанси являють собою сукупність економічних відносин, що виникають у реальному грошовому обігу з приводу формування, розподілу і використання централізованих фондів фінансових ресурсів.

В економічній літературі [78-85] поняття “місцеві фінанси” протиставляється поняттю “державні фінанси”, оскільки останні покликані забезпечувати функції загальнодержавних органів управління, у той час як місцеві фінанси забезпечують виконання функцій органів місцевого самоврядування.

Хоча існує й інша думка стосовно існування щонайменше двох напрямків формування науки про місцеві фінанси як окремої, самостійної галузі фінансової науки. Відповідно до першого напрямку, спочатку виникла наука про державні фінанси, а потім від неї відокремилася самостійне вчення про місцеві фінанси, тобто поняття “місцеві фінанси” виникло на протигагу поняттю державних фінансів.

З іншого боку, вважається, що вчення про місцеві фінанси як наука виникло в процесі розширення розуміння предмета фінансової науки, коли фінансове господарство общин та інших територіальних колективів, яке до того вважалось приватним, ввійшло до складу публічного фінансового господарства. Як бачимо, поняття “місцеві фінанси” розширило поняття публічних фінансів і стало їх невід’ємною, але відносно самостійною складовою, а отже, протиставляти поняття державних та місцевих фінансів не варто [86].

Місцеві фінанси визначаються як об’єктивна форма економічних відносин, пов’язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових та інших фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань як власних, так і делегованих.

Процес організації ефективної української системи місцевого самоврядування повинен бути зорієнтованим на досвід європейських країн, побудованих переважно за унітарним принципом, а не копіювати систему місцевого самоврядування Російської Федерації (що нерідко відбувається в багатьох інших сферах діяльності). Це вимагає самостійності у визначенні пріоритетів і напрямків розвитку, у встановленні меж власних та делегованих повноважень, а також і шляхів взаємодії центральних і місцевих органів влади.

Незалежно від форми державного устрою, на місцеві органи влади покладається основна відповідальність щодо забезпечення послуг соціального характеру. Ця функція місцевих фінансів найбільш важлива, тому що забезпечити повною мірою соціальну сферу тієї чи іншої території органи місцевої влади зможуть в основному за рахунок управління видатковою частиною підлеглих їм бюджетів і координації інших потоків фінансових ресурсів у межах власних повноважень.

У літературі [87-92] зазначається, що органи міського управління безпосередньо можуть управляти тільки тією частиною фінансів, що належить саме до категорії “місцеві фінанси”, тобто до фінансів місцевих органів влади. Природно, що поняття фінансів міста значно ширше і включає фінанси установ бюджетної сфери і суб’єктів господарювання, що займаються комерційною діяльністю, фінанси кредитно-фінансових установ, фінанси населення і громадських організацій, тобто всіх суб’єктів економічних відносин міста.

При цьому сукупність фінансових засобів зазначених суб’єктів становить фінансовий потенціал міста.

Проте деякі науковці [93] усе ж таки намагаються розширити поняття “місцеві фінанси”, доповнивши його зміст тими ресурсами, що не перебувають у безпосередньому підпорядкуванні місцевих органів

влади, але належать до підконтрольної їм території. Подібний підхід не прийнятний тому, що в такому випадку варто говорити про іншу наукову категорію, тобто про фінанси адміністративно-територіальної одиниці.

Слід зазначити, що фінанси міста природно не перебувають у безпосередньому підпорядкуванні (управлінні) місцевих органів влади, але це не означає, що органи місцевої влади не можуть впливати на них.

Органи місцевої влади в рамках своїх повноважень здатні встановлювати певні обмеження у вигляді адміністративних заборон, податків і зборів або, навпаки, здійснювати стимулюючий вплив за допомогою введення цілого ряду пільг, стимулів, бюджетного субсидування, кредитів тощо. При цьому відбувається непряме управління фінансами міста, що дозволяє говорити про безпосередню залежність між проведенням органами місцевої влади соціально-економічною політикою і фінансовим станом міста.

Таким чином, під фінансами міста слід мати на увазі систему економічних відносин, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових та інших фінансових ресурсів економічних суб'єктів міста як адміністративно-територіальної одиниці.

Фінанси міста – усього лише інструмент, за допомогою якого органи міського управління можуть впливати на економічну сферу життєдіяльності міста з метою забезпечення стабільного функціонування його як цілісної системи, що охоплює культурну, соціальну, екологічну та політичну сфери.

При цьому умови сучасної ринкової економіки України, головною особливістю якої є обмеженість інвестиційних ресурсів, накладають істотні обмеження на вибір тих методів і засобів, що можуть бути застосовані при реалізації поставлених перед органами міського управління завдань і визначених для виконання ними своїх функцій.

Місцеві фінанси – центральна складова фінансів міста. Їх значущість полягає насамперед у тому, що вони перебувають у безпосередньому підпорядкуванні органів місцевого самоврядування. Саме тому місцеві фінанси – основа для реалізації економічної політики органів міського управління.

Місцеві фінанси – система, що поєднує такі елементи, як витрати, доходи, способи формування доходів, місцеві фінансові інститути, суб'єкти й об'єкти, а також способи організації відносин між складовими як місцевих фінансів, так і інших систем у рамках загальної фінансової системи країни.

Центральний елемент місцевої фінансової системи – самостійні місцеві бюджети як фонди, що мобілізують основну частину фінансових ресурсів, необхідних для надання суспільних послуг.

У сучасних умовах потенціал місцевих фінансів як найбільш важлива складова фінансів міста чи адміністративно-територіальної одиниці використовується не повною мірою. Основну причину цього ми вбачаємо в дефіциті коштів для реалізації інвестиційних проектів. З іншого боку, недостатньо опрацьована методологія управління місцевими фінансами, що проявляється в недосконалої законодавчої бази, відсутності надійних важелів економічного управління і координації на місцевому рівні, низькому розвитку фондового і кредитно-інвестиційного ринків.

У загальному підсумку це приводить до перекручування поняття “місцеві фінанси” і надає характер “змішаності” державним централізованим фінансам з місцевими спробами експлуатації державних коштів.

Особливе значення має той факт, що вирішення нагромаджених протягом багатьох років міських проблем, зокрема і за допомогою фінансових інструментів, є першочерговим завданням місцевих органів влади. Не слід переоцінювати значення додаткових фінансових надходжень в економіку міста з боку органів центральної влади, благодійних фондів і міжнародних фінансових організацій. У даному випадку особливо актуальні слова Дж. Форрестера з його фундаментальної праці “Динаміка розвитку міста”, створеної більше тридцяти років тому в умовах загострення проблем міст США: “Усе популярнішими стають розмови про те, що солідна фінансова підтримка з боку федерального уряду вирішить проблеми американських міст.... гроші, навіть якщо вони є в наявності, можливо, і не вирішать проблеми. Існуючі закони і практика управління, зростаючі проблеми міста за обсягами і складністю здатні звести нанівець будь-яку фінансову допомогу” [94]. За результатами свого дослідження Дж. Форрестер робить висновок: “Відродження міста залежить не від великих програм зовнішньої допомоги, а від зміни методів внутрішнього управління” [94].

Таким чином, основне завдання, поставлене перед українськими органами місцевого управління в даний час, – забезпечення виконання містом своїх функцій за допомогою використання всього доступного фінансового потенціалу міста за умови, що сучасний стан економіки країни характеризується нестачею коштів, які можуть бути спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів.

Необхідно відзначити, що оптимальне вирішення цієї проблеми можливе лише за умови зміни існуючого законодавства, що регулює фінанси міста.

Місцеві фінанси – основний інструмент, за допомогою якого місцеві органи влади впливають на соціальну, екологічну та економічну сфери міста, реалізуючи при цьому власні функції і завдання.

В економічній літературі [86; 95] виділяють певні функції місцевих фінансів (рис. 2.1).

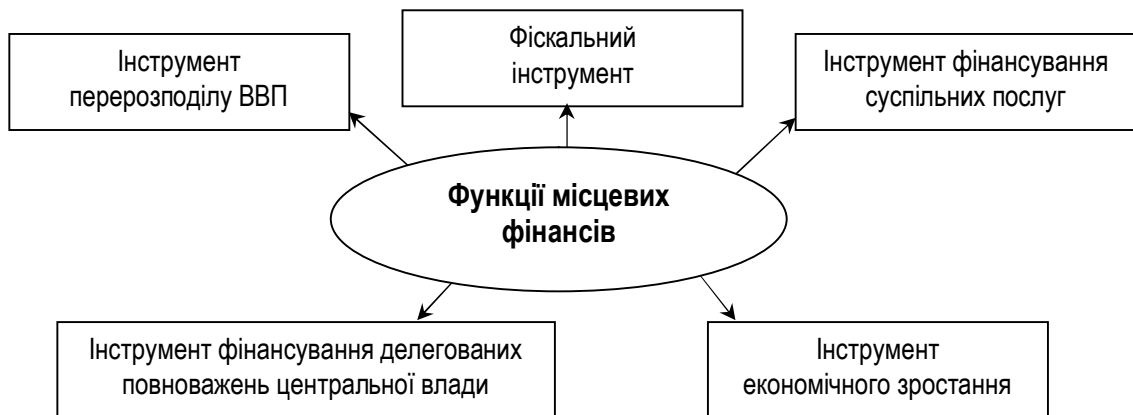


Рис. 2.1. Функції місцевих фінансів

Функція інструмента перерозподілу ВВП. Місцеві фінанси виконують дану функцію за допомогою здійснення муніципальних витрат на реалізацію різних програм за рахунок коштів місцевого бюджету. У порівнянні з європейськими країнами Україна характеризується середніми показниками перерозподілу ВВП через муніципальні витрати.

Значні коливання частки фінансових ресурсів, що розподіляються на місцевому рівні, пояснюються як нестабільною економічною ситуацією в країні, так і непродуманою політикою делегування повноважень органам місцевого самоврядування з боку центральних органів влади.

Функція місцевих фінансів як фіскального інструмента. Починаючи з 1993 р. місцеві органи влади в Україні одержали право встановлювати місцеві податки і збори, що затверджено постановою Кабінету Міністрів України “Про місцеві податки і збори” та Законом України “Про систему оподаткування”. У той же час фіскальна діяльність органів місцевого самоврядування жорстко обмежена з боку центральних органів влади, що не дозволяє ефективно використовувати даний економічний інструмент в інтересах регіону. Основна причина цього полягає в тому, що правила справляння місцевих податків і зборів є практично незмінними за останні 14 років і не відповідають вимогам сьогодення; до місцевих податків і зборів належать такі, що не відіграють істотної ролі у наповненні місцевих бюджетів; інколи податкові надходження при стягненні податків менші порівняно з витратами на їх адміністрування; окремі місцеві податки і збори передбачають фіксовану ставку оподаткування, яка є символічною і не індексувалася жодного разу.

Фіскальна функція місцевих фінансів є, скоріше за все, декларованою, ніж реально діючою, і тому виникає необхідність у реформуванні існуючої системи. Варто враховувати той факт, що місцеві податки не тільки являють собою додаткове джерело грошових надходжень у бюджет, але й є одним з найбільш ефективних механізмів регулювання економічного розвитку регіону.

Розумне використання фіскальної функції місцевих фінансів може бути додатковим важелем в управлінні процесами трансформації економіки країни в цілому.

Функція місцевих фінансів як інструмента фінансування суспільних послуг. Як було зазначено вище, незалежно від форми державного устрою, на місцеві органи влади завжди покладається основна відповідальність за забезпечення послуг соціального характеру.

Функція місцевих фінансів як інструмента економічного зростання. Це найбільш прогресивна функція місцевих фінансів, сутність якої полягає в тому, що місцеві фінанси за допомогою капітальних витрат, діяльності на ринках позикового капіталу, нерухомості і землі, а також інших факторів виробництва під управлінням органів місцевої влади, що діють узгоджено з органами центральної влади, створюють умови для загального економічного зростання.

Функція місцевих фінансів як інструмента фінансування делегованих повноважень державної влади. Агентські повноваження – проблеми громадської безпеки, охорони правопорядку, оборони, дотримання законності, державного нагляду і державної реєстрації та ін. – інструмент забезпечення частини тих функцій, що виконує держава.

Існує й інший підхід до визначення функцій місцевих фінансів, що проводиться за аналогією до функцій публічних фінансів, складовою яких вони є.

Розподільча функція місцевих фінансів знаходить свій прояв у порядку формування доходів і видатків місцевих бюджетів, цільових фондів органів місцевого самоврядування, за допомогою яких проходить складний процес забезпечення їх фінансовими ресурсами, необхідними для виконання покладених на місцеве самоврядування функцій і завдань. Кошти, які акумулюються в місцевих бюджетах і цільових фондах, розподіляються і використовуються на задоволення різноманітних місцевих потреб. Крім того, через систему міжбюджетних відносин фінансові ресурси, акумульовані на обласному і районному рівнях, перерозподіляються між окремими адміністративно-територіальними одиницями з метою проведення фінансового вирівнювання.

Контрольна функція місцевих фінансів реалізується, зокрема, в діяльності органів місцевого самоврядування при складанні проектів місцевих бюджетів, їх розгляді і затвердженні, а також виконанні і складанні звіту про виконання місцевих бюджетів. Сфера дії контрольної функції не обмежується місцевими бюджетами, а включає інші фонди грошових коштів та загалом усі фінансові ресурси, які знаходяться в розпорядженні місцевого самоврядування. Контрольна функція місцевих фінансів спрямована на забезпечення передбачених пропорцій розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, їх цільове та економне використання.

Стимулююча функція місцевих фінансів полягає у створенні таких умов, за яких органи місцевого самоврядування стають безпосередньо зацікавленими у збільшенні обсягів доходів бюджетів, додатковому залученні надходжень як загальнодержавних, так і місцевих податків і зборів, пошуку альтернативних доходів, ефективному використанні фінансових ресурсів, які надходять у їх розпорядження. Реальним втіленням стимулюючої функції є діючий порядок формування власних доходів місцевих бюджетів, заохочення перевиконання запланованих показників надходжень загальнодержавних податків і зборів, самостійність у використанні додатково залучених коштів та ін. [96].

Сучасний стан економіки України свідчить про необхідність застосування більш критичного підходу до оцінки тієї ролі, яку відіграють місцеві фінанси в сучасній економіці нашої країни. Це пояснюється, по-перше, низькою самостійністю органів місцевого самоврядування стосовно питань розпорядження фінансовими ресурсами і управління фінансовими потоками, а по-друге, відсутністю ефективного механізму контролю і регулювання діяльності органів місцевого самоврядування щодо розпорядження фінансовими ресурсами навіть у межах тих повноважень, які вони мають.

Наприклад, вагомим показником, що демонструє диспропорції в існуючій системі управління місцевими фінансами, є показник витрат місцевих бюджетів з розрахунку на одну особу.

Можна зробити висновок про значні диспропорції у розподілі фінансових ресурсів на місцевому рівні, що не дозволяє говорити про прийнятну ефективність системи управління місцевими фінансами.

Недостатня увага, що приділяється вирішенню даних проблем, спричиняє подальше збільшення проблем, що накопичилися на місцевому рівні, збільшення розриву між рівнями соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, зростання соціальної напруги.

Таким чином, аналізуючи причини ситуації, що склалася, можна стверджувати про те, що діючі сьогодні фінансові відносини, зокрема практика формування місцевих бюджетів України, зберігають у своїй основі досить велику кількість елементів старої командно-адміністративної системи.

В умовах командно-адміністративної економіки бюджети різних рівнів не відіграли активної ролі, бо були лише грошовим вираженням планів соціального й економічного розвитку держави. Будь-який розподіл коштів у значущих для економіки міста обсягах проводився централізовано, а місцеві органи влади тільки виконували надіслані зверху вказівки, при цьому якої-небудь системи управління фінансовими потоками на місцях, а тим більше ефективною системи не існувало. А отже, на початку існування України як незалежної держави з нормально функціонуючою автономною системою місцевого самоврядування та місцевих фінансів постали і проблеми децентралізації бюджетної системи, які зводяться до того, щоб визначити:

- 1) завдання, що найефективніше можуть бути вирішені центральними органами влади і відповідно повинні фінансуватися з центрального бюджету;
- 2) функції, які вимагають децентралізованих рішень, і спосіб фінансування витрат на їх реалізацію;
- 3) механізм розподілу доходів між різними рівнями бюджетної системи.

Серед проблем місцевої бюджетної політики важливе місце приділяється регулюванню фінансових можливостей місцевих бюджетів відповідного рівня.

В Україні суспільні блага і послуги фінансуються за рахунок податків, зборів та інших обов'язкових платежів – джерел надходжень бюджетних коштів. З місцевих бюджетів фінансуються не тільки послуги місцевого значення, а також і ті локальні суспільні блага, якими можуть користуватися мешканці інших регіонів.

У тих випадках, коли є необхідність вирівнювання фінансових можливостей міста, повинні бути вирішені такі питання:

1. Що таке фінансові можливості і фінансові потреби міст?
2. За допомогою яких індикаторів вони можуть бути визначені?
3. На підставі яких норм, нормативів, стандартів, правил і пропорцій перерозподіляються бюджетні доходи?

Розподіл доходів, а отже, і виникнення міжбюджетних відносин, можливі як між державним і місцевим бюджетами, так і всередині системи місцевих бюджетів.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в сучасній економіці України, економіці перехідного періоду, економіці, на яку впливають кризи і диспропорції, місцеві фінанси ще не виконують функції ефективного інструмента економічного регулювання. Спроби централізованих органів влади делегувати певні повноваження органам місцевого самоврядування не можуть бути розглянуті як реальні і дійові заходи, спрямовані на реалізацію ефективного місцевого фінансового механізму. Основна причина – небажання конструктивної взаємодії органів влади з метою перерозподілу прав та обов'язків, повноважень та сфери відповідальності.

Під інститутами в системі місцевих фінансів мають на увазі, по-перше, сукупність норм права, звичаїв і традицій щодо управління місцевими фінансами, а по-друге, сукупність організаційних структур, що забезпечують функціонування місцевих фінансових систем.

Місцеві фінансові інститути в Україні враховують місцеві бюджети, цільові фонди, фінансові ресурси яких можуть бути використані органами місцевого самоврядування, комунальну форму власності, місцеві податки і збори, комунальний кредит, комунальні платежі, фінанси комунальних підприємств [86]. До 2001 року цей перелік також включав позабюджетні фонди (резервні, страхові, валютні, інвестиційні, тощо). Але Бюджетним кодексом (стаття 13 п. 8) створення позабюджетних фондів органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування та іншими бюджетними установами не допускається [97].

Основою для дослідження функціонування місцевої фінансової системи, звичайно, є вивчення взаємозв'язків між елементами діючої системи місцевих фінансових інститутів, комбінація яких може бути досить різноманітною.

З іншого боку, варто враховувати ту особливість, що в Україні більшість місцевих фінансових інститутів створюються за вказівкою центральних органів, а не на основі їх еволюційного розвитку відповідно до місцевих інтересів. Саме тому вітчизняні територіальні системи місцевих фінансових інститутів виявилися фактично однотипними. Це суперечить одній з основних вимог Європейської хартії про місцеве самоврядування щодо створення умов для забезпечення різноманітності та гнучкості локальних фінансових систем. Без виконання цієї вимоги неможливо врахувати особливості конкретних територіальних громад і забезпечити ефективне функціонування місцевих фінансів з урахуванням цих особливостей. Саме тому багато дослідників називають пріоритетним завданням на сучасному етапі становлення місцевих фінансів України створення правових передумов, що могли

б відкрити простір для ініціативи органів місцевого самоврядування, надати їм право формувати таку структуру місцевих фінансових інститутів, яка при конкретних умовах буде найбільш ефективною [86].

Крім того, як підкреслюється в роботі [86], при побудові системи місцевих фінансових інститутів в Україні варто орієнтуватися на динамічну структуру їх організації, що, на відміну від статичної, дозволить належним чином забезпечити захист місцевих інтересів і функціонування місцевої господарської системи, що не може бути повною мірою враховано центральною владою і реалізовано через державні фінанси.

2.3. ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСІВ МІСТА

Як відзначалося багатьма науковцями [98-102], у даний час правова база місцевих фінансів в основному сформована, проте вона, з одного боку, відрізняється неповнотою, а з іншого боку – невизначеністю. Крім того, є притаманною також і характерна для українського законодавства особливість – наявність протиріч між окремими положеннями різних законів, нормативно-правових актів і статтями Конституції. Насамперед це пов'язано з історичними особливостями становлення та розвитку інституту місцевих фінансів на території України, його нормативно-правового забезпечення, які в різні часи характеризувалися дуже суперечливими підходами до проблем законодавчого закріплення фінансових аспектів життєдіяльності територіальних громад.

Існує декілька підходів до визначення періодичності розвитку системи місцевих бюджетів як складової місцевих фінансів та фінансів міст [96; 103-104], але всі їх з певною часткою умовності можна об'єднати таким чином (табл. 2.1).

Функціонування системи місцевих фінансів здійснюється на основі законодавства України, що регулює діяльність органів місцевого самоврядування й органів виконавчої влади, а також бюджетну систему країни.

Головними законодавчими актами в сфері місцевого самоврядування та фінансів міст є:

1. Конституція України.
2. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні”.
3. Бюджетний Кодекс України.

**Етапи розвитку фінансів міст за хронологією
нормативних документів**

Етап	Період, роки	Документ	Основні положення та зміни
XIV – I пол. XVIII ст.	1329-1555 рр.	Магдебурзьке право (1329 р., м. Хуст). Перша земська реформа (1555 р.)	Міста звільнялися від підпорядкування загальнодержавним законам, в тому числі і в сфері оподаткування. Відокремлення майна царя від майна держави, спроба зміцнити місцевий апарат управління
II пол. XVIII ст. – поч. XX ст.	1809-1870 рр.	“Вступ до укладення державних законів (План загального державного перетворення)” М.М. Сперанського (1809 р.). “План фінансів” М.М. Сперанського (1810 р.). Спеціальне подання комітету фінансів від міністра фінансів Княжевича (лютий, 1861 р.). Бюджетна реформа (1862 р.). Городове положення (16 червня 1870 р.). Положення про земські установи (1864 р.)	Впорядкування державної справи, контроль над коштами, котрими розпоряджались міністерства. Після реформи Сперанського розпис державних доходів і видатків замінив щорічний бюджет. Спрямований на зміцнення підприємців, що зароджувались серед купців – мануфактуристів і дворян. Реформування грошового обігу, кредиту і бюджету. Необхідність оптимального співвідношення видатків і доходів. Встановлення гласності бюджету. Річний розпис державних доходів і видатків доводився щорічно до загального відома. Запроваджувалася єдина система бюджетного обігу та звітності, проголошувався принцип гласності бюджету. Підвищення кредитоспроможності держави на міжнародному грошовому ринку. Створення інститутів земського самоврядування на основі демократизації місцевого управління. Створення інститутів земського самоврядування і, як наслідок, місцевих бюджетів

Етап	Період, роки	Документ	Основні положення та зміни
I пол. XX ст.	1905-1921 рр.	<p>Положення “Про грошові збори та видатки місцевих рад”, затверджене Радою народних комісарів від 3 грудня 1918 р.</p> <p>17 березня 1919 р. – декрет “Про грошові кошти і видатки місцевих рад”</p>	<p>Надання певних прав кожній місцевій раді. Автономізація місцевих рад.</p> <p>Впорядкування місцевого оподаткування</p>
	1921-1930 рр.	<p>Декрет “Про місцеві грошові кошти” (22 серпня 1921 р.).</p> <p>Декрет ВЦВК “Про заходи щодо впорядкування фінансового господарства” (10 жовтня 1921 р.).</p> <p>“Тимчасове положення про місцеві фінанси” (12 листопада 1923 р.).</p> <p>Зміни до Тимчасового положення (жовтень, 1924 р.)</p>	<p>Відновлення місцевих бюджетів. Надання можливості місцевим органам самостійно вводити місцеві податки.</p> <p>Перше початкове запровадження нових видів загальнодержавних податків. Виділено окрему систему місцевих бюджетів зі складу державного бюджету. Надання самостійності місцевим радам у питаннях затвердження кошторисів місцевих доходів і видатків.</p> <p>Посилення дохідної бази місцевих бюджетів, встановлення постійних та твердих розмірів відрахувань до місцевих бюджетів від загальнодержавних податків та інших доходів. Визначення порядку складання і затвердження місцевих бюджетів.</p> <p>Ліквідоване подвійне фінансування із загальносоюзного та місцевих бюджетів деяких місцевих установ, скорочено перелік місцевих податків. Розпочато період реорганізації волосних бюджетів</p>

Етап	Період, роки	Документ	Основні положення та зміни
	1921-1930 рр.	<p>Постанова II з'їзду Рад СРСР "Про заходи в галузі фінансової політики СРСР" (2 лютого 1924 р.).</p> <p>Основний Закон (Конституція) СРСР 1924 р.</p> <p>"Інструкція про порядок складання кошторисів і розподіл кредитів відділів і інспектур виконавчих комітетів, а також окремих установ і підприємств, що є на місцевому бюджеті" (27 березня 1925 р.).</p> <p>Постанова ВУЦВК і РНК УСРР "Устава про бюджетові права Автономної Молдавської Соціалістичної Радянської Республіки і про порядок складання її державного бюджету" (7 жовтня 1925 р.)</p> <p>Постанова ВУЦВК та РНК "Про кредитування трудового селянства та оплату робіт щодо селищного землевпровадження" (16 грудня 1925 р.).</p> <p>"Устава про місцеві фінанси УСРР" (23 листопада 1926 р.)</p>	<p>Необхідність скорочення кількості місцевих податків, збільшення відрахувань від загальнодержавних податків і зборів до місцевих бюджетів.</p> <p>Затверджувався єдиний бюджет СРСР, встановлювались загальносоюзні податки і доходи.</p> <p>Цю постанову було прийнято з метою впорядкування бюджетних видатків, які виділялися на утримання тих чи інших установ.</p> <p>Описано відносини між бюджетами АМСРР та УСРР, розроблено порядок устроїв місцевих бюджетів АМСРР.</p> <p>Спрощення кредитування трудового селянства у зв'язку з переходом до трирівневої системи управління. Створено спеціальний фонд цільового довгострокового поворотного землевпорядного кредиту для видання трудовому селянству УСРР позик на покриття видатків щодо селищного землевпровадження.</p> <p>Спроба створення власної бюджетної системи, визначення прав та обов'язків в галузі місцевих фінансів</p>

Етап	Період, роки	Документ	Основні положення та зміни
	1921-1930 рр.	<p>Постанова ВУЦВК “Устава про місцеві фінанси АМСРР” (11 травня 1927 р.).</p> <p>Постанова про затвердження засад проведення єдиного сільськогосподарського податку на території УСРР в 1929-1930 рр. (від 29 березня 1929 р.)</p>	<p>Надання автономії АМСРР в галузі місцевих фінансів, регламентація місцевих прибутків і видатків.</p> <p>Було створено податкові комісії єдиного сільськогосподарського податку, визначено їхні обов’язки</p>
	1930-1938 рр.	<p>Податкова реформа від 2 вересня 1930 р.</p> <p>Постанова “Про перенесення початку господарського року з 1 жовтня на 1 січня” (20 вересня 1930 р.).</p> <p>Постанова “Про порядок укладення єдиного державного бюджету СРСР” (28 грудня 1930 р.).</p> <p>Постанова “Про республіканські та місцеві бюджети” (21 грудня 1931 р.).</p> <p>Постанова “Про самоподаткування місцевого населення” (11 вересня 1937 р.)</p>	<p>Зміна платежів до бюджетів, скорочено кількість податків, встановлено жорсткий контроль за доходами місцевих рад. Розпочато діяльність щодо повної ліквідації фінансової самостійності місцевих рад.</p> <p>Встановлювався господарський рік з 1 січня до 31 грудня.</p> <p>Єдиний державний бюджет СРСР був складений так, щоб остаточні господарські завдання були доведені до заводів, фабрик та інших підприємств не пізніше кінця грудня попереднього року.</p> <p>Перегляд та регламентація місцевих доходів.</p> <p>Самоподаткування можна було впроваджувати в сільських місцевостях і дачних селищах, якщо за це проголосувала більшість громадян на загальних зборах</p>

Продовж. табл. 2.1

Етап	Період, роки	Документ	Основні положення та зміни
	1938-1945 рр.	Єдиний бюджет на 1938 р. Президія Верховної Ради СРСР видала Укази “Про місцеві податки і збори”, “Про державне мито”	Завершилось формування бюджетної системи СРСР, оскільки до єдиного бюджету офіційно були включені і місцеві бюджети, і бюджет соціального страхування, що стало логічним наслідком посилення процесу централізації державних фінансових ресурсів у країні. Було збільшено ставки з багатьох платежів, змінено порядок їх справляння місцевими радами
II пол. XX ст.	1945-1960 рр.	Новий закон “Про сільськогосподарський податок” 1953 р. Постанова “Про зміну порядку державного планування і фінансування господарства союзних республік” (4 травня 1955 р.)	Введено податок за твердими ставками, система пільг з податку. Змінено порядок затвердження загального обсягу місцевих бюджетів СРСР. Цією постановою заперечувалося існування самостійних місцевих бюджетів
	1960-1985 рр.	Закон “Про бюджетні права СРСР і союзних республік” 1959 р. Указ “Про місцеві податки і збори” від 26 січня 1961 р. Указ “Про самооподаткування сільського населення” (23 квітня 1984 р.)	Регламентация прав місцевих бюджетів та їх роль у Державному бюджеті Української РСР. Запроваджувалося три загальнодержавні місцеві податки. Змінився порядок проведення самооподаткування сільського населення
	1985-1990 рр.	Європейська хартія про місцеве самоврядування прийнята Радою Європи 15 жовтня 1985 р., від імені України її підписано 6 листопада 1996 р. у м. Страсбурзі та ратифіковано Верховною Радою України 15 липня 1997 р.	Органи місцевої влади набували права розпорядження власними адекватними фінансовими ресурсами відповідно до своїх повноважень

Етап	Період, роки	Документ	Основні положення та зміни
	1985-1990 рр.	<p>Закон УРСР “Про місцеві ради народних депутатів УРСР та місцеве самоврядування” (7 грудня 1990 р.)</p> <p>Закон “Про бюджетну систему України” від 5 грудня 1990 р.</p>	<p>Початок відродження місцевого самоврядування. Визначено склад системи місцевого самоврядування. Закріплено самостійність місцевих бюджетів. Запроваджено інститут комунальної власності.</p> <p>Закон закріпив основні положення бюджетної системи України</p>
Кінець ХХ ст. – початок ХХІ ст.	З 1991 р. до сьогодні	<p>Закон України “Про місцеві ради народних депутатів та місцеве регіональне самоврядування” (26 березня 1992 р.).</p> <p>Декрет Кабінету Міністрів “Про місцеві податки і збори” від 20 травня 1993 р.</p> <p>Закон України “Про формування місцевих органів влади і самоврядування” від 3 лютого 1994 р.</p> <p>Указ Президента України “Про забезпечення керівництва структурами державної виконавчої влади на місцях” від 6 серпня 1994 р.</p> <p>Конституційний договір між Верховною Радою України та Президентом про основні засади організації та функціонування державної влади і місцевого самоврядування в Україні на період до прийняття Конституції від 8 червня 1995 р.</p>	<p>Відбулося роздержавлення місцевих рад. Обласні та районні ради набули характеру представницьких органів. Введено поняття “місцеве самоврядування” та “регіональне самоврядування”</p> <p>Початок формування інституту місцевого оподаткування. Встановлення 16 видів місцевих податків та зборів, їх граничні величини та порядок обчислення.</p> <p>Скасовано місцеві державні адміністрації, був ліквідований інститут місцевих органів державної виконавчої влади. Обласні, районні, Київська та Севастопольська міські ради одночасно стали виконувати функції органів державної влади.</p> <p>Встановлювалась підзвітність і підконтрольність голів рад Президенту України.</p> <p>Формування системи органів місцевої державної виконавчої влади – місцевих державних адміністрацій. Послаблення впливу парламенту на діяльність державної виконавчої влади. Встановлювалась ієрархічна підпорядкованість</p>

Етап	Період, роки	Документ	Основні положення та зміни
Кінець XX ст. – початок XXI ст.	З 1991 р. до сьогодні	Указ Президента України “Про Положення про обласну, Київську, Севастопольську міську державну адміністрацію та Положення про районну, районну у містах Києві та Севастополі державну адміністрацію” від 21 серпня 1995 р.	Визначено повноваження державних адміністрацій, а також їхні відносини з радами й органами місцевого самоврядування. Встановлено, що державна адміністрація не втручається у здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень.
		Указ Президента України “Про делегування повноважень державної виконавчої влади головам та очолюваних ними виконавчих комітетів сільських, селищних і міських Рад” від 30 грудня 1995 р.	Визначено перелік повноважень державної виконавчої влади, які делегуються головам та очолюваних ними виконавчих комітетів сільських, селищних і міських рад. Такі повноваження є обов’язковими.
		Конституція України від 28 червня 1996 р.	Конституційне закріплення, гарантування та визначення існування місцевого самоврядування в Україні. Основні положення.
		Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21 травня 1997 р.	Розвиток та конкретизація положень Конституції про місцеве самоврядування, його принципи, повноваження органів місцевого самоврядування, забезпечення матеріальної та фінансової баз, у тому числі місцевих бюджетів.
		Закон України “Про місцеві державні адміністрації” від 9 квітня 1999 р.	Визначено організацію, повноваження та порядок діяльності місцевих органів виконавчої влади, їхню взаємодію з органами місцевого самоврядування.
		Закон України “Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України “Про місцеві податки і збори” від 20 березня 2003 р.	Скасовані 2 місцеві збори – готельний та за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що відправляється за кордон.
Закон України “Про Державний бюджет України на 2003 р.” в АРК	Проводиться експеримент із запровадження місцевих податків і зборів згідно зі специфікою соціально-економічного розвитку регіону		

Сучасне українське законодавство розмежовує поняття “система місцевих бюджетів” і “бюджетна система”, в бюджетному ж законодавстві розвинутих країн термін “бюджетна система” фактично не використовується.

Незважаючи на декларацію принципу самостійності місцевих бюджетів, термін “бюджетна система” сьогодні широко використовується в багатьох законодавчих актах, зокрема і Бюджетному кодексі України. Крім того, він використовується й у тексті Конституції України.

На думку В. Кравченка [105], з огляду на принцип самостійності бюджетів усіх рівнів, доцільніше було б вживати термін “система бюджетів України”. Він відображає сукупність самостійних місцевих бюджетів, що не входять до складу державного бюджету та один до одного. Так у Росії система місцевих бюджетів включає два види бюджетів, а саме: бюджети територіальних громад та інших органів місцевого самоврядування і бюджети державних утворень, що є суб’єктами федерацій.

В Україні місцевими бюджетами варто вважати бюджети органів місцевого самоврядування.

Конституція України не визначила характеру республіканського бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів. Але їх, безумовно, варто вважати місцевими, оскільки в правовій унітарній державі може бути лише один державний бюджет – бюджет центрального уряду. Саме тому, на відміну від Закону України “Про місцеве самоврядування”, Бюджетний кодекс України визначає характер республіканського бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів.

Відповідно до ст. 1 Бюджетного кодексу України під місцевими бюджетами пропонується мати на увазі бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування. На відміну від Бюджетного кодексу, який всі бюджети, окрім державного, об’єднує поняття “місцеві бюджети”, Закон України “Про місцеве самоврядування” окремо визначає сутність обласних, районних бюджетів і бюджетів “місцевого самоврядування”, останні при цьому він і визначає як місцеві.

Так, відповідно до Закону України “Про місцеве самоврядування”, бюджет місцевого самоврядування або місцевий бюджет – це план утворення та використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування. У свою чергу, районний бюджет – це план утворення і використання

фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення спільних інтересів територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення, виконання місцевих програм, здійснення бюджетного вирівнювання, а обласний бюджет – це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення спільних інтересів територіальних громад, виконання місцевих програм, здійснення бюджетного вирівнювання.

Різне трактування сутності місцевого бюджету Бюджетним кодексом України і Законом України “Про місцеве самоврядування” сьогодні зумовлює появу різних точок зору в економічній літературі, проте переважна більшість науковців погоджується з визначенням Бюджетного кодексу і зазначає про необхідність внесення уточнень до законодавчої бази.

Місцевий бюджет може розглядатися в трьох аспектах. По-перше, це правовий акт, відповідно до якого виконавчі органи влади одержують легітимне право на розпорядження визначеними фондами грошових ресурсів. По-друге, це план (кошторис) витрат і доходів відповідного місцевого органу влади чи самоврядування. По-третє, це економічна категорія, оскільки бюджет є закономірним економічним атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом.

Бюджет Автономної Республіки Крим поєднує республіканський бюджет і бюджети районів і міст республіканського підпорядкування.

До місцевих бюджетів належать обласні, міські, районні бюджети, бюджети районів у містах, селищні і сільські бюджети.

Бюджет області поєднує обласний бюджет і бюджети районів і міст обласного підпорядкування.

Бюджет району поєднує районний бюджет, бюджети міст районного значення, селищні і сільські бюджети.

Бюджет міста, що має районний розподіл, поєднує міський бюджет і бюджети районів, що входять до його складу.

Конституція України визначає, що держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування, фінансово підтримує місцеве самоврядування. Витрати органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок рішень органів державної влади, компенсуються державою (ст. 142 Конституції України).

Таким чином, можна зробити висновок про недосконалість існуючої законодавчої бази, що регламентує процес формування і управління фінансами міста та необхідність її реформування.

2.4. МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ МІСТА

У даний час міжнародні зусилля спрямовані на встановлення єдиних стандартів організації місцевих фінансів, які повною мірою змогли б відповідати принципам ефективного самоврядування.

У вересні 1985 р. була підписана Всесвітня декларація місцевого самоврядування. Основи побудови фінансів місцевих органів влади викладені в статті 8 цієї декларації “Кошти місцевих органів влади”, що складається з 7 пунктів [106]:

- відповідно до пункту 1 декларації місцевим органам влади надається право на відповідні фінансові ресурси, відокремлені від коштів інших рівнів управління, і на вільне розпорядження грошовими надходженнями в межах їх повноважень;
- у пункті 2 зазначено, що розподіл коштів між місцевими органами влади варто здійснювати в розумних пропорціях відповідно до тих завдань, що ними виконуються. Ці кошти повинні надходити регулярно і періодично, щоб забезпечувати безперервну роботу служб і відповідне фінансове планування. У випадку передачі будь-яких нових повноважень відбувається перерозподіл фінансових ресурсів, необхідних для їхнього виконання;
- у пункті 3 відзначається, що адекватна частина фінансових ресурсів місцевих органів влади повинна надходити від місцевих податків, платежів і зборів, рівень яких ці органи зобов’язані встановлювати самостійно;
- пункт 4 визначає, що податки, ставки яких місцеві органи влади мають право збільшувати чи від яких вони одержують гарантовану частину доходів, повинні мати досить загальний і гнучкий характер, щоб давати місцевій владі можливість забезпечувати виконання своїх зобов’язань;
- у пункті 5 проголошується потреба в автономії фінансово найбільш слабких місцевих органів управління в системі фінансового вирівнювання;
- у пункті 6 говориться, що право місцевих органів влади належним чином брати участь у розробці правил, що регулюють загальний пропорційний розподіл перерозподілу коштів, повинне бути чітко визначено;
- відповідно до пункту 7 декларації може бути дозволено надання одноразових субсидій, що асигнуються не для цільового фінансування визначених проектів чи служб. Разом з тим підкреслюється, що надання субсидій не може виправдовувати недоречне втручання в політику, що здійснюється місцевими органами влади в межах їхньої компетенції.

Найбільш значущим документом, що впливає на розвиток системи місцевих фінансів в Україні, є Європейська хартія про місцеве самоврядування [107], яка була прийнята Радою Європи в 1985 р. Основна ідея цього документа – забезпечити і гарантувати незалежність і самостійність органам місцевого самоврядування у вирішенні питань місцевого значення. У ній також вказано, що така незалежність і самостійність неможливі без наявності економічних і фінансових ресурсів, що належать органам місцевого самоврядування.

Україна приєдналася до Європейської хартії про місцеве самоврядування в листопаді 1996 р. і взяла на себе зобов'язання забезпечити впровадження в життя встановлених хартією стандартів.

Звичайно, універсальної моделі організації фінансів органів місцевого самоврядування, яка може застосовуватися для всіх європейських країн, не існує, тому що в кожній з них є свої власні потреби і рішення. Проте стаття 9 Європейської хартії місцевого самоврядування передбачає деякі загальні принципи, що стосуються фінансових ресурсів місцевих органів влади.

Далі слід розглянути детально кожен пункт статті 9 “Фінансові ресурси місцевих органів влади”.

Пункт 1. У рамках державної економічної політики своїх країн місцеві органи влади мають право володіти достатніми власними фінансовими ресурсами, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Положення даного пункту визначають, поперше, необхідність наявності власних ресурсів у місцевих органів влади, а по-друге, вказують на необхідність вільного розпорядження цими ресурсами.

Пункт 2. Обсяг фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування повинен відповідати функціям, передбаченим конституцією або законом. Цей пункт закріплює принцип відповідності фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування обсягу їхніх прав і обов'язків, особливо доручених.

Пункт 3. Щонайменше частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають встановлювати в межах закону. Таким чином, органи місцевого самоврядування, сформовані на виборчій основі, а отже, такі, що діють за дорученнями своїх виборців, здійснюють реалізацію балансу між рівнем послуг, наданих з боку органів місцевої влади, і платою за них у вигляді місцевих податків і зборів.

Пункт 4. Фінансові системи, які становлять підгрунття ресурсів органів місцевого самоврядування, мають достатньо диверсифікований і підвищувальний характер і повинні забезпечувати можливість приводити наявні ресурси, наскільки це можливо, відповідно до реального зростання вартості виконуваних ними завдань. Цей пункт надає право формувати кожному місцевому органу влади ту чи іншу модель місцевої фінансової системи.

Пункт 5. Захист більш слабких у фінансовому відношенні органів місцевого самоврядування передбачає запровадження процедур бюджетного вирівнювання або аналогічних заходів щодо подолання наслідків нерівного розподілу потенційних джерел фінансування і фінансового тягаря, який вони повинні нести. Такі процедури або заходи не повинні завдавати шкоди повноваженням, які органи місцевого самоврядування можуть здійснювати в межах своєї власної компетенції. Вони не повинні обмежувати свободу дій місцевих органів влади в межах власної компетенції. Згідно з цим положенням керівництво країни повинно надавати фінансову допомогу слабким у фінансовому відношенні органам місцевого самоврядування.

Пункт 6. Спосіб одержання коштів, що перерозподіляються, відповідним чином узгоджується з місцевими органами влади. Це положення означає, що кошти, які направляються для забезпечення фінансового вирівнювання, можуть вилучатися і надаватися тільки за згодою відповідних органів місцевого самоврядування.

Пункт 7. У міру можливостей субсидії місцевих органів влади не повинні обмежуватися цільовим призначенням для фінансування окремих проектів. Надання субсидій не повинне скасовувати законодавчих прав місцевих органів влади щодо самостійного проведення політики в межах своєї компетенції. Таке положення підкреслює, що органи місцевої влади самостійно повинні визначати пріоритети й основні напрямки використання фінансових ресурсів.

Пункт 8. З метою одержання позичок для здійснення капіталовкладень місцеві органи влади повинні мати доступ до національного ринку капіталу в межах діючого законодавства. У цьому пункті зазначається, що метою кредитної діяльності органів місцевого самоврядування є фінансування інвестицій.

Таким чином, значна частина принципів Європейської хартії щодо місцевого самоврядування про фінанси місцевих органів влади повторює основні положення Всесвітньої декларації місцевого самоврядування. Разом з тим існують деякі розходження. Наприклад, Всесвітня декларація не містить положень щодо діяльності органів місцевого самоврядування на ринку позикового капіталу, про розмаїтість

та гнучкість місцевих фінансових систем. Однак включає положення з фінансового планування в місцевих органах влади, про відокремлення засобів місцевого самоврядування від засобів інших рівнів управління, про місцеві платежі.

Ще одним міжнародним правовим актом, в якому регламентується фінансова діяльність місцевого самоврядування, є Декларація про принципи місцевого самоврядування в державах – учасницях Співдружності Незалежних Держав. Вона була прийнята в 1994 році Міжпарламентською асамблеєю СНД [108].

Проблеми фінансів місцевого самоврядування викладені в ст. 4 декларації “Економічні основи місцевого самоврядування”. Відзначається, що законодавство про місцеве самоврядування може встановлювати права територіальних співтовариств на матеріально-фінансові ресурси, достатні для самостійного здійснення органами місцевого самоврядування покладених на них функцій і повноважень. Населення, що здійснює місцеве самоврядування, доцільно визнати суб’єктом, що володіє, користується та розпоряджається власністю відповідної території (муніципальною, комунальною), і надати йому можливість самостійно і за посередництвом органів місцевого самоврядування розпоряджатися матеріально-фінансовими ресурсами. У декларації підкреслюється, що органи місцевого самоврядування мають право на матеріально-фінансові ресурси, що відповідають їх повноваженням, а також достатні, щоб забезпечувати державні соціальні стандарти для населення. При цьому держава повинна забезпечувати відповідність ресурсів повноваженням органів місцевого самоврядування, встановленим законами. Декларація встановлює право представницького органу місцевого самоврядування самостійно приймати місцевий бюджет. Самостійність місцевого бюджету гарантується державною підтримкою розвитку виробничої сфери через податкову, інвестиційну і кредитну політику, наявністю власних бюджетних доходів і достатнім рівнем закріплених доходів. Вона також забезпечується правом органів місцевого самоврядування визначати напрямки використання бюджетних ресурсів, заборону вилучення вільних залишків засобів місцевого бюджету, компенсацією збитків, заподіяних державними органами й органами місцевого самоврядування іншого рівня. Самостійність місцевого бюджету також гарантується стабільністю економічного законодавства.

У той же час слід зазначити, що Декларація про принципи місцевого самоврядування в державах – учасницях СНД – проголошує лише частину принципів, декларованих Європейською хартією про місцеве самоврядування. Разом з тим існують деякі нові положення, що

стосуються майнових прав територіальних колективів, необхідності забезпечення стабільності економічного законодавства, заборони на вилучення вільних бюджетних засобів, гарантій на власні і закріплені доходи, державних соціальних стандартів. Ці та деякі інші положення обумовлені особливостями соціально-економічної і політичної ситуації в пострадянських суспільствах, що сформувалися в країнах СНД.

З іншого боку, декларація в цілому відображає практику становлення економічних засад місцевого самоврядування в Російській Федерації. Позиції, проголошені в декларації, знайшли відображення в Законі Російської Федерації “Про загальні принципи організації місцевого самоврядування в Російській Федерації”.

Незважаючи на близькість Росії до України як за рівнем розвитку, так і за основними особливостями соціально-економічної і політичної ситуації, варто врахувати, що Росія є федеративною державою. Основний принцип побудови органів місцевого самоврядування в державах такого типу – звуження їхніх повноважень і підпорядкування органам федеративного управління. Україна є унітарною державою, отже, повинна орієнтуватися на принципи, що покладені в основу господарювання держав унітарного типу, головний з яких полягає в тому, що органи місцевого самоврядування одержують максимум повноважень і незалежності.

Значний інтерес становлять окремі положення про стандарти побудови фінансів місцевих органів влади, що містять Європейська хартія міст і Європейська декларація прав міст, прийнятих в березні 1992 р. [109].

Європейська декларація прав міст проголошує право громадян міст на фінансові механізми і структури, що дозволяють місцевим органам влади одержувати фінансові ресурси, необхідні для здійснення прав, визначених цією декларацією. До таких прав належать такі: право на безпеку, незабруднене і здорове навколишнє середовище, на роботу, житло, свободу пересування, на охорону здоров'я, спорт і дозвілля, на культуру, інтеграцію багатьох культур, на якісну архітектуру і фізичне оточення, на узгодження функцій роботи, соціальної активності і життя, на участь в управлінні містом, на економічний розвиток, безперервний розвиток економіки і навколишнього середовища, на послуги і товари, на багатство природи і природні ресурси, на розвиток особистості, на міжміське співробітництво, на рівноправність.

У Європейській хартії міст проголошуються такі принципи:

1. Місцеві органи влади зобов'язані забезпечувати економічний розвиток своїх районів.
2. Економічний і соціальний розвиток взаємозалежні, тому турботою місцевої влади є не тільки рівень, але й якість життя.

3. Місто в економічному і соціальному плані є частиною свого регіону і навколишньої території. При розробці своїх планів місцева влада може враховувати відносини свого міста з усім регіоном.
4. Економічне зростання і розвиток залежать від інфраструктури, достатньої для організації, підтримки і розвитку такого зростання. Обов'язок місцевої влади – виявляти недоліки в діючій інфраструктурі і враховувати їх у планах соціально-економічного розвитку й у пов'язаних з ними політиці, пропозиціях, у стратегії і програмах.
5. Співробітництво між приватним і державним секторами є важливим компонентом у міському економічному зростанні і розвитку. Тому місцеві органи влади повинні співпрацювати з приватним сектором, особливо у здійсненні програм професійної підготовки, створенні соціальних служб, відродженні на основі партнерства центральних районів міст.

Таким чином, міжнародна практика підходить до вирішення проблеми формування і управління місцевими фінансами з позиції створення єдиних принципів, методів, форм і стандартів організації фінансів міста. Безумовно, на етапі трансформації економіки України не всі з цих зазначених елементів можуть бути відразу й однозначно використані у вітчизняній практиці, однак їхнє вивчення і критичний аналіз дозволять сформуванню для умов України свої особливі, специфічні підходи до вирішення зазначених проблем.

Найважливішим завданням ефективної організації системи місцевих фінансів є побудова її таким чином, щоб достатньою мірою забезпечити надання місцевим органам влади засобів для виконання всіх поставлених перед ними завдань. Разом з тим виникають й інші актуальні питання, такі як, по-перше, визначення необхідності і ступеня залучення органів місцевого самоврядування до вирішення завдання надання комунальних послуг, а по-друге, з'являється проблема вибору найбільш оптимальної моделі фінансування, що враховує як інтереси кінцевих споживачів послуг у даний час (зацікавлених у максимально можливому обсязі і якості одержуваних послуг за мінімально можливою платою), так і інтереси майбутніх поколінь (зацікавлених в якомога меншій заборгованості органів самоврядування, тому що утворена внаслідок проведення непродуманої позикової політики заборгованість ляже тягарем на їхні плечі).

Узгодження протиріччя між необхідністю виділення значних засобів на фінансування послуг комунального характеру, з одного боку, і зниженням фінансового тиску на населення (як сьогоднішні покоління, так і майбутні) з іншого, є дуже складним завданням, що вимагає

детального аналізу й обліку безлічі аспектів, зокрема соціальних і моральних, правових і економічних, культурних і етичних.

Найбільш обґрунтованим засобом вирішення даної проблеми є застосування способу, заснованого на напрацьованих методиках інших країн, що випробували визначені моделі і шляхи рішення на власному досвіді та одержали визначені результати, що демонструють переваги і недоліки обраних методів.

10-11 жовтня 1996 року в Лісабоні відбулася Конференція європейських міністрів зі справ місцевого самоврядування. На ній обговорювалися питання фінансування місцевих органів влади в Європі відповідно до принципів, закладених в Європейській хартії місцевого самоврядування [107]. Напрямок роботи конференції визначили дві доповіді: одна з них була підготовлена Керівним комітетом місцевих і регіональних органів влади (CDLR), інша – Конгресом органів місцевої і регіональної влади Європи (CLRAE).

У доповіді CDLR викладалися різні підходи до фінансування діяльності місцевих органів влади, були розкриті їхні переваги та недоліки [110].

Доповідь CLRAE ґрунтувалася на дослідженнях, проведених серед об'єднань місцевих органів влади в різних країнах – членах Ради Європи. У ній було наведено оцінку ситуації, що склалася, з точки зору самих органів місцевого самоврядування [111]. Фінансові питання, розглянуті в доповіді CLRAE, стосувалися місцевих податків, зборів і платежів, позик і трансфертів, включаючи фінансове вирівнювання. Один з розділів був присвячений проблемам фінансування місцевих органів влади в країнах перехідного типу, тобто місцевим бюджетам.

Незважаючи на той факт, що управління видатковою частиною місцевого бюджету – найбільш значуще завдання для місцевих органів влади з точки зору виконання покладених на них функцій; формування дохідної частини бюджету також є дуже складним фінансовим завданням, вирішення якого уповільнюється в умовах нестачі інвестиційних ресурсів у країнах з перехідною економікою.

Таким чином, у рамках вивчення закордонного досвіду управління фінансами міста першочергове значення мають питання формування дохідної частини місцевих бюджетів і проблеми підвищення ефективності функціонування механізмів фінансування місцевих органів влади.

Перш ніж перейти до детального розгляду закордонного досвіду реалізації фінансових аспектів діяльності місцевих органів влади, варто зупинитися на визначенні взаємозв'язку “повноваження” для органів місцевого самоврядування у фінансовій сфері в контексті можливості

їхньої участі в управлінні соціально-економічним розвитком території і надання комунальних послуг. Можливі варіанти вирішення цього питання запропоновано в доповіді CDLR [110].

Стаття 3 Європейської хартії місцевого самоврядування, на основі якої створено доповідь, передбачає, що місцеві органи влади повинні мати право регулювати діяльність і управляти значною частиною суспільних служб. Зокрема, вони можуть брати участь в економічній діяльності підприємств державного сектора разом з урядом країни. Ця діяльність стосується трьох сфер: стабілізації, перерозподілу і виділення ресурсів. Однією з причин того, що місцеві органи влади не можуть відігравати значної ролі в стабілізаційній діяльності державного сектора (регулювання інфляції, рівня зайнятості й економічного зростання), автори доповіді CDLR називають неможливою відсутність можливості передачі їм великої кількості відповідних інструментів. Наприклад, місцеві органи влади не мають власної валюти, що не дозволяє їм використовувати важелі грошово-кредитної політики чи політики валютного обміну. Можливості для проведення активної антициклічної фінансово-бюджетної політики муніципальної влади також дуже обмежені. Крім того, використання класичних макроекономічних важелів, застосовуваних на загальнодержавному рівні, в умовах місцевих органів влади обмежене невеликим розміром підконтрольних територій, внаслідок чого будь-які досягнуті макроекономічні результати будуть поширюватися на інші населені пункти. До проблем, пов'язаних з участю органів місцевої влади в перерозподілі фінансових ресурсів, належить можливість міграції, що дуже уповільнить проведення власної незалежної політики з боку окремих територіальних утворень. Таким чином, якщо даний район здійснює менш жорстку політику перерозподілу в порівнянні з іншими районами, з часом таким територіальним утворенням доведеться реалізовувати менш масштабні програми незалежно від бажання проживаючого там населення.

Відповідно до доповіді CDLR, поряд з великою кількістю проблем, пов'язаних з участю місцевих органів влади в програмах стабілізації і перерозподілу, їх виникає набагато менше під час забезпечення населення органами місцевої влади послугами. У той же час питання про можливість допуску місцевих органів влади до участі в наданні комунальних послуг є дискусійним. З одного боку, наявні деякі переваги в існуванні більш ніж одного рівня влади, а з іншого – переваги існують і в передачі права на реалізацію багатьох видів публічних послуг на більш низькому управлінському рівні.

Можна навести такі аргументи на користь наявності більш ніж одного рівня влади:

- наявність більшої кількості рівнів влади означає, що виборці мають більше можливостей для голосування і більше можливостей висловити свою думку;
- наявність більшої кількості рівнів влади означає, що кожному обраному представнику доводиться контролювати меншу кількість служб і чиновників;
- наявність значної кількості рівнів влади може допомогти виборцям оцінити вартість послуг, наданих різними рівнями, однак це буде можливо, якщо можна відстежити розмір оподаткування кожного з них і точно співвіднести його з витратами даного рівня [110].

У свою чергу, дозвіл більш низьким владним рівням надавати споживачам деякі комунальні послуги має також ряд переваг:

- можливість диференціювання якості і кількості наданих послуг у різних територіальних утвореннях відповідно до потреб місцевого населення. Цю перевагу місцевих органів влади викладено в статті 4 Європейської хартії місцевого самоврядування;
- право громадян, невдоволених наданими послугами за місцем проживання, на його зміну;
- стимули до проведення експериментів і впровадження нововведень у сфері послуг, що допомагає якісно підвищити їхній рівень [110].

З іншого боку, у доповіді CDLR стверджується, що не завжди варто довіряти місцевим органам влади функції надання загальнонаціональних послуг, оскільки:

- місцеві органи влади можуть не взяти до уваги наслідки надання ними послуг, що виникають стосовно населення інших районів;
- місцеві органи влади можуть бути занадто незначні для того, щоб скористатися перевагами масштабних економічних проектів, з якими пов'язане надання деяких послуг [110].

Крім того, на місцеві органи влади можуть бути покладені агентські функції. Вони можуть не тільки самостійно надавати та здійснювати предметний контроль за сферою надання послуг, але й виконувати зазначену діяльність в інтересах центрального уряду на агентській основі. Важливо розрізняти місцеві послуги та послуги, здійснювані на агентській основі, тому що останні вимагають інших фінансових механізмів, ніж при наданні лише місцевих послуг муніципальною владою.

2.5. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСТА

Питання оцінки економічного потенціалу враховуються насамперед при визначенні інвестиційної привабливості міста.

Найбільш значущі структурні компоненти інвестиційного потенціалу – природно-ресурсний, виробничо-технічний, фінансово-інвестиційний, науково-технічний, інтелектуальний, інформаційний потенціал та ін.

Найбільш загальним показником, який характеризує потенціал міста, є його інтегральний потенціал (ІПМ), що поєднує всі його ресурси і саме місто як своєрідний ресурс, як поле взаємодії всіх суспільно-природних компонентів, зокрема і його транспортно-географічне положення [112].

Економічний потенціал міста – частина ІПМ, що містить у собі всі можливі компоненти економічної сфери, тобто сфери, що стосується відносин виробництва, розподілу і перерозподілу економічних благ.

Незважаючи на той фактор, що поняття “економічний потенціал міста” є більш вузьким у порівнянні з поняттям “інтегральний потенціал міста”, воно може включати усі компоненти останнього, але, як вже зазначено, з погляду належності до економічної сфери.

Крім того, варто звернути увагу на значення самого слова “потенціал”. Його варто розглядати як доступні для реалізації можливості, що приносять певні вигоди.

Стосовно взаємозв'язку між оцінкою економічного потенціалу й інвестиційною привабливістю, то існуючі методики оцінки використовують різний понятійний апарат: інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційна активність. Їх поєднує багатofакторний підхід до опису об'єктів, до яких належать інвестиції (міста чи галузі), прагнення відобразити економічне, соціальне, інституціональне становище.

М. Черевикіна і Г. Ждан відзначають, що при всіх розходженнях факторів, що враховуються, і прийнятих математичних алгоритмах у кожній методиці можна виділити дві групи факторів [113].

Першу становлять фактори, що характеризують досягнутий рівень економічного розвитку: обсяги виробництва (іноді в галузевій структурі), кількість зайнятих, кількість кваліфікованих працівників, обсяги капітальних вкладень, величина виробничих фондів, товарообіг та ін. Ця група дає характеристику інвестиційного потенціалу міста.

Друга група включає показники економічної динаміки (темпи приросту обсягів промислового виробництва, капітальних вкладень і кількості зайнятих), ряд соціальних показників, що характеризують стабільність (кількість безробітних чи її динаміку, страйкову активність тощо),

інституціональні фактори (наявність у місті інвестиційного законодавства, податкових пільг у сфері інвестиційної й інноваційної діяльності тощо). Ця група показників відображає поняття інвестиційних ризиків.

Таким чином, оцінка інвестиційної привабливості міста складається з двох складових: економічного (інвестиційного) потенціалу міста та рівня інвестиційних ризиків.

Отже, інвестор ухвалює рішення про здійснення або нездійснення капіталовкладень, вивчаючи потенціал міста через призму можливих ризиків на шляху реалізації запланованого проекту.

Цей висновок дуже важливий з позиції усвідомлення цінності оцінки економічного потенціалу – потенціал є вихідним моментом для реалізації будь-якого інвестиційного проекту, якщо необхідний потенціал (у вигляді різних ресурсів і можливостей) відсутній або його рівень нижче, ніж потрібно, то реалізувати проект неможливо незалежно від впливу факторів ризику.

У результаті можна стверджувати, що оцінка економічного потенціалу міста – найважливіший елемент і відправна точка для прийняття будь-якого управлінського рішення, пов'язаного з розвитком міста, реалізацією інвестиційних проектів тощо.

Під інвестиційним потенціалом міста мається на увазі сукупність наявних коштів і можливостей для ефективного інвестування в дане конкретне місто.

Якщо звернутися до рейтингів інвестиційної привабливості країн світу, то тут потенціал характеризується сукупністю таких макроекономічних показників, як темпи економічного зростання, співвідношення споживання і нагромадження, ставка відсотка за позиками, норма прибутку, споживчий попит населення, рівень і динаміка інфляції, рівень розвитку інфраструктури та ін.

Оцінюючи економічний потенціал міста, потрібно особливу увагу приділити його спрямованості на виконання соціальних функцій, що істотно визначає і складові економічного потенціалу.

Це дуже важливий момент з точки зору підходів, що застосовуються для оцінки економічного потенціалу міста. Практично всі існуючі методики розглядають тільки такі кількісні показники рівня економічного розвитку, як, наприклад, доходи на душу населення, валовий обсяг випуску промислової продукції, рівень цін тощо. У той же час оцінені подібним чином показники, що дають у результаті високу підсумкову оцінку економічному потенціалу, можуть не спрогнозувати можливу кризу і крах даного міста як повноцінного. Необхідно застосовувати нові підходи, що враховують не тільки кількісні значення соціально-економічних показників, але й їхню динаміку.

Проте слід перелічити показники, що доцільно враховувати при визначенні величини економічного потенціалу міста в Україні. Для оцінки економічного розвитку можна використовувати такі показники: обсяг промислового виробництва в цілому і на душу населення зокрема; індекс промислового виробництва; обсяги фактичних доходів і витрат місцевого бюджету в цілому і на душу населення зокрема; роздрібний товарообіг в цілому і на душу населення зокрема; платні послуги в цілому і на душу населення зокрема; середньомісячна заробітна плата; інвестиції в основний капітал; заборгованість по податках; частка бартеру в реалізованій продукції; дебіторська і кредиторська заборгованість між підприємствами; загальні обсяги експорту й імпорту; прямі іноземні інвестиції в цілому і на душу населення зокрема; індекс прямих іноземних інвестицій; обсяг інвестицій з міста в цілому і на душу населення зокрема, а також їхній індекс.

Розвиток інфраструктури можна оцінювати, враховуючи такий набір показників: щільність автомобільних шляхів і залізниць; загальний обсяг пасажирських і вантажних перевезень усіма видами транспорту; загальний обсяг міжнародних пасажирських і вантажних перевезень (крім залізничного транспорту); забезпеченість населення телефонними апаратами; покриття території мобільним зв'язком; обсяги виконаних науково-дослідних робіт; насиченість електронними засобами масової інформації.

Фінансову складову можна оцінювати на основі таких показників: кількість діючих банків; сплачений статутний капітал; середній розмір сплаченого статутного капіталу на один діючий банк; кредити, видані банками; кількість бірж і укладених на них контрактів; кількість компаній-емітентів; фінансова стійкість підприємств; ліквідність; оборотність активів і тривалість операційного циклу.

Щодо розвитку людських ресурсів, то їх оцінка може передбачати такі показники: викиди шкідливих речовин в атмосферу; кількість зареєстрованих злочинів; розмір заборгованості по заробітній платі і пенсіях; індекс продуктивності праці; смертність населення; рівень безробіття; підготовка кадрів вищими навчальними закладами. Природно, що даний перелік наведеними показниками не вичерпується.

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що важливість проблеми оцінки економічного потенціалу міста вимагає спрямування значних зусиль на вибір методики і підбір досліджуваних параметрів і вихідної інформації. У той же час можна стверджувати, що витрачені зусилля на проведення комплексного дослідження виправдають себе в будь-якому випадку.

Розділ 3

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

3.1. РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Поступальний та стабільний соціально-економічний прогрес території може бути досягнутий лише за умови розроблення та дотримання відповідної стратегії – довгострокової програми, яка визначає загальні цілі (напрями) економічного, соціального, культурного розвитку та засоби їх досягнення, а також ресурсне забезпечення. Стратегічний характер управління вимагає аналізу інвестиційних можливостей даної території, які можуть бути розширені шляхом створення економічного середовища, сприятливого для припливу інвестиційного капіталу в регіон.

Водночас, коли результат виробництва залежить не стільки від комбінації традиційних факторів виробництва, скільки від руху та інтеграції різних видів капіталу, роль інвестиційного капіталу є вирішальною. Він є складовою фінансового капіталу, який суттєво впливає на формування тенденцій соціально-економічного розвитку у сучасній економіці. Деякі автори зазначають, що сьогодні фінансовий капітал контролює практично всі сфери економічної діяльності, зокрема ринок ресурсів, товарний ринок, ринок інновацій тощо [114].

Загалом можна виділити два підходи до розуміння сутності інвестиційного капіталу. Прихильники першого підходу досліджують його як макроекономічну категорію, другого – розглядають інвестиційний капітал окремого підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності.

На рівні підприємства інвестиційний капітал визначається як купність фінансових та інших активів, що спрямовуються у конкретний інвестиційний проект [115].

З макроекономічної точки зору інвестиційний капітал є результатом процесу акумуляції грошових коштів населення, підприємств, організацій та держави через інституційні структури ринку капіталів, які, виконуючи посередницькі функції, здійснюють реінвестування отриманих коштів [116].

Сутність інвестиційного капіталу як макроекономічної категорії визначається його функціями, серед яких можна виділити найголовніші:

- перерозподільну;
- накопичувальну;
- відтворювальну;
- регулюючу.

Виконуючи перерозподільну та накопичувальну функції, інвестиційний капітал забезпечує консолідацію значного обсягу фінансових ресурсів, розширення можливостей для фінансування розвитку соціальної сфери, сприяє розвитку інноваційного та наукового потенціалу. Отже, приплив інвестиційного капіталу в регіон створить передумови для активізації багатьох сфер діяльності, що забезпечить зростання бюджетних надходжень, сприятиме активізації соціальних перетворень, вирівнюванню показників регіонального розвитку всередині країни, технічному та технологічному обміну тощо.

Відтворювальна функція проявляється під час реалізації впливу інвестиційного капіталу на пропорції та напрями суспільного відтворення: відтворення виробничого (основного), людського, банківського капіталу та ін. Існує думка, що сьогодні фінансовий капітал, а отже, й інвестиційний, як його складова, монополізує процеси формування та відтворення людського капіталу, має високу ступінь інтеграції з наукою, вищою освітою, системою професійного навчання тощо [114]. Отже, спостерігається регулюючий вплив інвестиційного капіталу на процеси створення, функціонування та відтворення усіх видів капіталу, динаміку їхнього зростання. Тому у тісному поєднанні з відтворювальною слід розглядати також його регулюючу функцію, суть якої можна визначити як регулювання процесів акумуляції фінансових ресурсів, їх подальшого розміщення на ринку інвестиційного капіталу.

Дослідження ринку інвестиційного капіталу у контексті розвитку місцевих фінансів є досить цікавим й актуальним, оскільки сьогодні місцева влада може розглядатися як один із учасників цього ринку. У той же час регіональні аспекти функціонування ринку інвестиційного капіталу потребують окремого ґрунтовного дослідження.

При проведенні аналізу обсягів та структури інвестиційного капіталу в регіоні доцільно враховувати вплив широкого переліку факторів, які умовно можна поділити на дві групи:

1. Загальноєкономічні фактори.
2. Фактори внутрішньорегіонального впливу.

Першу групу можна охарактеризувати як комплекс соціально-економічних умов, які впливають на процеси формування інвестиційного капіталу, його обсяг, структуру, динаміку у країні в цілому. З-поміж усієї сукупності таких факторів доцільно виокремлювати фінансово-економічні, інституційні, правові, соціально-політичні. Вплив фінансово-економічних та інституційних факторів можна охарактеризувати як прямий, оскільки вони безпосередньо визначають активність середовища, в якому функціонує інвестиційний капітал. Соціально-політичні та правові фактори хоча і впливають переважно опосередковано, проте мають розглядатися як суттєві фактори, оскільки визначають стабільність та послідовність розвитку країни.

Серед факторів внутрішньорегіонального впливу можна виділити такі:

- обсяг прибутку підприємств у даному регіоні, його динаміка, вартість основного капіталу;
- доходи населення даної території, їх динаміка;
- наявність банків – юридичних осіб, зареєстрованих у даному регіоні, розмір їхнього сегмента на регіональному ринку банківських послуг;
- діяльність інституційних інвесторів у регіоні тощо.

Рівень інвестиційної активності підприємств безпосередньо залежить від результатів їх поточної діяльності. Отже, обсяг прибутку підприємств, що працюють у регіоні, його позитивна динаміка за інших рівних умов може розглядатися як фактор збільшення інвестиційного капіталу, який функціонує в регіоні.

Не менш важливим фактором можна вважати також обсяг (вартість) основного капіталу підприємств, який, як відомо, у частині амортизації суттєво впливає на розмір валових заощаджень. Тому розміри працюючого основного капіталу підприємств даної території визначають розмір його власних ресурсів, які можуть бути спрямовані на інвестиційні цілі, що також збільшує обсяг інвестиційного капіталу.

Рівень заощаджень населення є функцією його реальних доходів, отже, зростання останніх можна вважати фактором прямого впливу на обсяги інвестиційного капіталу, який працює на даній території.

У контексті дослідження інвестиційного капіталу постає також необхідність аналізу банківського капіталу, який структурно може розглядатися як складова інвестиційного. На сьогодні навіть в умовах фінансової кризи саме банки акумулюють найбільший обсяг тимчасово вільних грошових коштів з подальшим перерозподілом за різними секторами економіки та регіонами. У той же час, коли в регіоні

працюють переважно філії банків, ймовірність перетікання капіталу в інші регіони є досить високою, а отже, попередній фактор може не мати значного впливу на зростання обсягу інвестиційного капіталу.

Аналогічним є вплив активності інституційних інвесторів – небанківських фінансово-кредитних установ, які працюють у регіоні та разом з банківськими установами виконують трансформаційні функції, що трансформують тимчасово вільні кошти населення в інвестиційний капітал.

Наведений перелік факторів є далеко не повним, оскільки регіональні особливості функціонування інвестиційного капіталу вимагають аналізу, по-перше, загальної інвестиційної активності у регіоні (динаміки та структури інвестицій, зокрема іноземних у регіональну промисловість, сільське господарство та ін.), по-друге, рівня інвестиційної активності місцевої влади, зокрема інвестиційної спрямованості бюджетної політики на місцевому рівні.

Такий аналіз дозволить виявити найбільш актуальні проблеми розвитку інвестиційної сфери даного регіону, диспропорції у структурі інвестицій (загальною тенденцією сьогодні є збереження непропорційності між реальними інвестиціями та інвестуванням у фінансові активи), тенденції руху інвестиційного капіталу в регіоні тощо. Сьогодні найбільш вагомими факторами, які стримують приплив інвестиційного капіталу до регіону, можна вважати такі: недостатню самостійність (правову, фінансову) органів влади на місцях щодо реалізації політики соціально-економічного розвитку території, відсутність стратегії розвитку регіону, неефективність фінансової діяльності місцевої влади, низький рівень розвитку інфраструктури, незадовільний фінансовий стан місцевого бюджету та ін.

Подолання цих проблем потребує комплексного підходу, в якому особливе значення має бути відведене обґрунтуванню інвестиційної стратегії регіонального розвитку. Розроблення такої стратегії передбачає дослідження інвестицій як категорії, зміст якої варто розглядати з урахуванням змін сучасного економічного середовища, аналіз факторів, що визначають динаміку інвестиційних процесів на глобальному, національному та регіональному рівнях. Сьогодні проблеми регіонального соціально-економічного розвитку, а отже, і системи управління на місцях мають бути переведені із категорії похідних від загальнодержавних. Тому політика управління інвестиційним процесом у регіоні повинна враховувати потреби, умови та пріоритети кожного окремого регіону.

3.2. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ “ІНВЕСТИЦІЇ”

Як і більшість економічних категорій, інвестиції останнім часом стали об’єктом дослідження багатьох науковців, що і спричинило формування великої кількості підходів до визначення їх економічної сутності. Саме тому в економічній науці залишається актуальною проблема формування комплексного визначення даного поняття. Основні підходи щодо визначення сутності поняття “інвестиції” наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Підходи до визначення економічної сутності інвестицій

Науковий підхід	Визначення	Автори, що підтримують даний підхід
Економічна теорія	- спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити його зростання	Вовченко О.Л.
Фінанси	- всі види активів (коштів), що вкладаються в господарську діяльність з метою отримання доходу	Вовченко О.Л.
Макроекономіка	- частка ВВП, яка не споживається в поточному періоді і забезпечує приріст капіталу в економіці	Вовченко О.Л., Гуткевич С.А.
Мікроекономіка	- процес створення нового капіталу (засобів виробництва і людського капіталу)	Вовченко О.Л., Гуткевич С.А.
Регіональна економіка	- вкладення коштів в об’єкти інвестування, що розміщені в територіальних межах за рахунок коштів регіону	Навалихіна Н.В.
Фінансовий менеджмент	- сума коштів, яку вкладає інвестор у розвиток конкретного виробництва, що дозволяє стати йому одним із власників підприємства і розраховувати на отримання певної частки доходу	Гуткевич С.А.
Економіка підприємства	- здійснення економічних проектів нововведень з метою отримання доходів у майбутньому	Гаєвська Л.М. [117]
Інвестиційний менеджмент	- вкладення капіталу в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах в об’єкти підприємницької діяльності з метою отримання поточного доходу або забезпечення приросту його вартості в майбутньому періоді; - фізичний, грошовий та інтелектуальний капітал, який має бути вкладений в об’єкти підприємницької та іншої діяльності з метою отримання прибутку або іншого позитивного результату	Бланк І.О. Тарлопов І.О.

За відсутності єдиного визначення категорії “інвестиції” за основою пропонуємо взяти визначення, яке закріплене на законодавчому рівні. Отже, згідно із Законом України “Про інвестиційну діяльність”, інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [118].

Традиційно категорія “інвестиції” є основою для формування поняття “інвестиційна діяльність”. Відповідно до Закону України “Про інвестиційну діяльність” інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій [118]. У свою чергу, в економічній літературі під поняттям “інвестиційна діяльність”, як правило, мають на увазі послідовну сукупність дій її суб’єктів (інвесторів та учасників) щодо здійснення інвестицій з метою одержання доходу або прибутку [119].

З макроекономічної точки зору інвестиційна діяльність є запорукою сталого економічного зростання, а її дослідження дозволяє виявити всі слабкі сторони даного аспекту. Аналіз вітчизняної економічної літератури показує, що сьогодні в сфері інвестування є багато невирішених проблем, зокрема недостатньо уваги приділяється дослідженню форм інвестицій, методів та способів управління інвестиційною діяльністю, а також шляхів її активізації.

Розвиток ринкової економіки вимагає від господарюючих суб’єктів, з одного боку, підвищення їх конкурентоспроможності, а з іншого – забезпечення стабільності і стійкості функціонування в умовах економічного середовища, що динамічно змінюється. Основу поступального розвитку економічної системи в цілому, а також її окремих господарюючих суб’єктів становить розширене відтворення матеріальних цінностей, яке забезпечує приріст капіталу і, відповідно, зростання національного доходу. Одним з основних засобів забезпечення цього зростання є інвестиційна діяльність, що включає процеси вкладення інвестицій, або *інвестування*, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій – *інвестиційний процес*.

Ефективне вкладення капіталу з метою його примноження (інвестування) є гострою проблемою в сучасному світі різноманітних і складних економічних процесів і відносин між громадянами, підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішньому ринках. Економічна природа інвестицій зумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості і якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства.

Інвестиції та їх динаміка служать своєрідним барометром стану національної економіки. Від них залежить економічне зростання і макроекономічна стабільність. Вони дають можливість формувати структуру народногосподарського комплексу, що відповідає вимогам ринкової кон'юнктури. Інвестиції служать засобом для вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, допомагають забезпечити інтенсивне зростання рівня та якості життя членів суспільства. Саме цим і підтверджується значущість інвестицій у здійсненні процесів суспільного відтворення.

Слід зазначити, що поняття “інвестиції” – одне з найбільш дискусійних і суперечливих у своїх проявах понять у сучасній економічній науці.

До 1991 р. термін “інвестиції” у вітчизняній науці використовувався вкрай рідко, як правило, як синонім поняття “капітальні вкладення”. Останні в більшості випадків подавалися як процес руху вартості, авансованої у відтворення основних фондів. Таким чином, у вітчизняній економічній літературі під інвестиціями довгий час ми мали на увазі витрати на відтворення основних фондів, тобто тільки ті засоби, які йшли на відновлення і придбання нових виробничих потужностей. У рамках даного підходу інвестиційний цикл завершувався введенням у дію основних фондів або виробничих потужностей [120].

У період функціонування планової економіки був випущений цілий ряд методик, в яких було зафіксовано загальноприйняте для того часу розуміння поняття “капітальні вкладення”, а саме: Методика визначення ефективності застосування нової техніки в народному господарстві 1984 р. [121], Методика (основні положення) визначення економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій 1977 р. [122], Методика визначення економічної ефективності розміщення промисловості при плануванні і проектуванні нового будівництва 1966 р. [123], Комплексна методика оцінки економічної ефективності господарських заходів [124], Комплексна оцінка ефективності заходів, направлених на прискорення науково-технічного прогресу [125], Типова методика визначення економічної ефективності капітальних вкладень [126] та ін. Вказані методики ґрунтуються на тому підході, що передбачає вирішення інвестиційних проблем з позицій єдиного власника – і розпорядника, і споживача ресурсів – держави. Вони характеризуються народногосподарським підходом щодо прийняття більшості економічних рішень і використанням жорстких нормативів.

У рамках таких методик під терміном “капітальні вкладення” мали на увазі сукупність певних видів витрат, поданих на рис. 3.1.

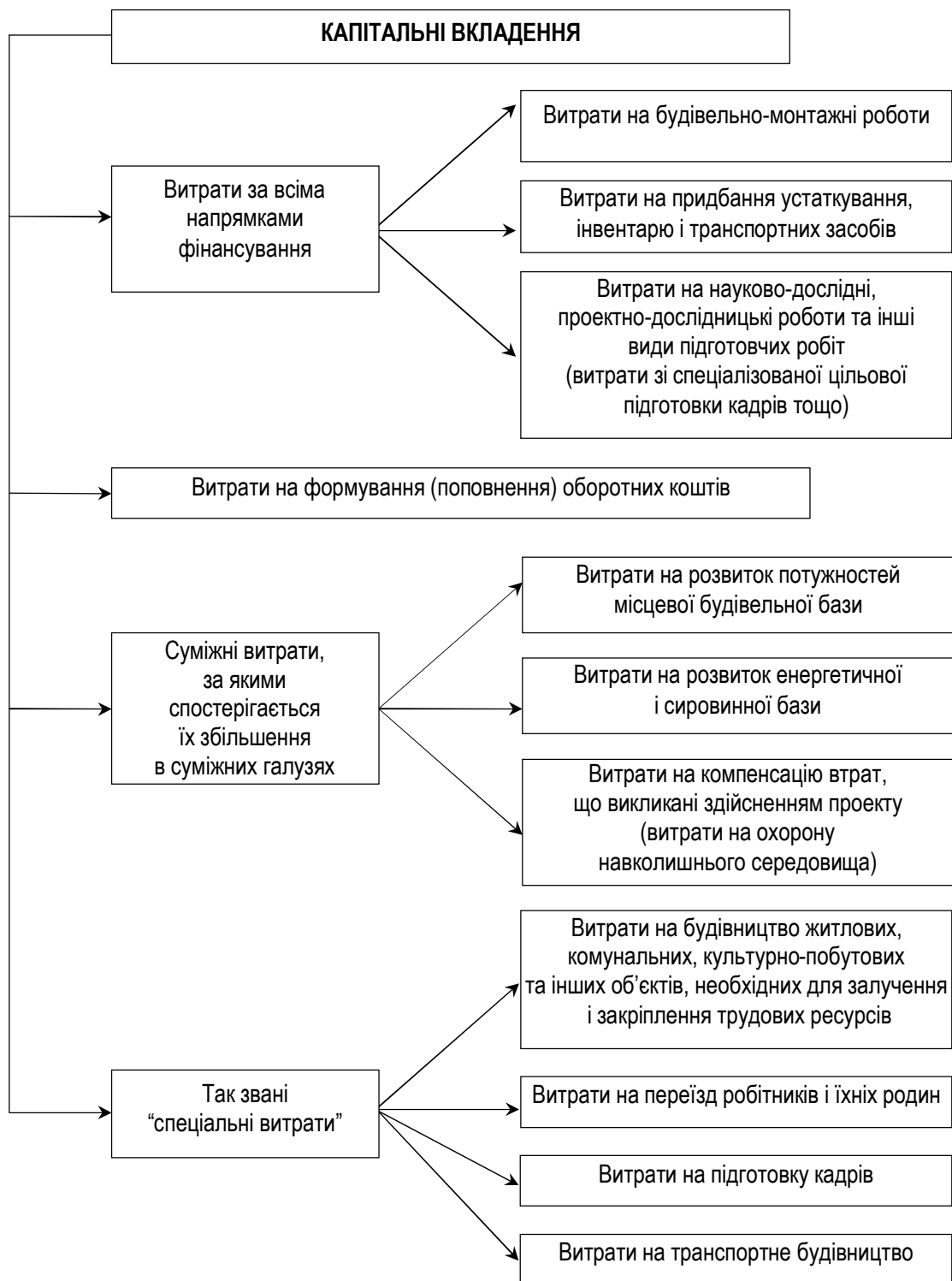


Рис. 3.1. Сукупність видів витрат, що належать до капітальних вкладень відповідно до методик [121-126]

У дослідженнях вітчизняних економістів тих років можна виділити два науково-методичні підходи до розуміння сутності капітальних вкладень (інвестицій): *“витратний”* і *“ресурсний”*.

Витратний підхід мав явно виражений нетоварний характер. Його характерною особливістю було ігнорування значущості грошової форми кругообігу основного капіталу, обґрунтування пріоритетності продуктивної стадії як початкового пункту руху засобів, і, як наслідок, обмеження руху грошової форми основного капіталу тільки будівельним комплексом. У рамках даного підходу до капітальних вкладень відносили витрати праці, матеріально-технічні ресурси і грошові кошти на відтворення основних фондів.

З погляду **ресурсного підходу** під капітальними вкладеннями мають на увазі фінансові ресурси, призначені для простого і розширеного відтворення основних фондів. Безумовно, вищезгадане визначення так би мовити “знімає” вторинність грошової форми кругообігу інвестицій стосовно товарної форми, відновлює елементарну послідовність процесу відтворення основного капіталу [127]. Таке розуміння інвестицій об’єктивно пов’язане з функціонуванням лише вертикальних каналів переливу фінансових ресурсів: підприємство – держава; держава – підприємство. Горизонтальних каналів переливу капіталу (підприємство – підприємство), які в ринковій економіці асоціюються з ринком цінних паперів, у командно-адміністративній економіці фактично не існувало [128].

Подібне розуміння сутності інвестицій присутнє в багатьох працях вітчизняних дослідників. У даний час під інвестиціями часто мають на увазі довгострокові вкладення ресурсів у промисловість, сільське господарство та інші галузі економіки усередині країни і за її межами з метою отримання прибутку. Іншими словами, допускається ототожнення реальних (виробничих) інвестицій з інвестиціями взагалі, включаючи також і чисто фінансові вкладення.

За кордоном, навпаки, розповсюджена ширша інтерпретація інвестицій – як набору благ, цінностей, що вкладаються в підприємницьку діяльність для отримання доходу (соціального ефекту) в майбутньому. У **зарубіжній економічній літературі** терміном “інвестиції” позначають, як правило, кошти, вкладені в цінні папери на тривалий термін, оскільки механізми інвестування в ринковій економіці безпосередньо пов’язані з ринком цінних паперів.

Інвестиційні процеси в країнах пострадянського простору і в промислово розвинутих країнах істотно відрізняються. У вітчизняній економіці прямі інвестиції в реальний сектор (реальні інвестиції) відокремлені від інвестицій у фінансові активи, насамперед у цінні папери. У той же час в промислово розвинутих країнах практично всі інвестори вкладають грошові кошти у фінансові активи різних видів, з яких інституційні інвестори (фінансові посередники) формують інвестиційні портфелі, що служать джерелами реальних інвестицій – прямих

капіталовкладень у реальний сектор економіки. Тому поняття “інвестиції” в зарубіжних методиках, підручниках, дослідженнях і господарській практиці зводиться насамперед до фінансових інвестицій. Високий ступінь розвитку фінансових інвестицій сприяє зростанню реальних інвестицій і призводить до того, що ці дві форми стають не конкуруючими, а взаємодоповнюючими.

Проте і для зарубіжних досліджень характерні вельми широкі варіації в трактуванні терміна “інвестиції”, що обумовлене специфікою і традиціями різних наукових шкіл і течій.

Широко відома школа “граничної корисності” трактує інвестиції як акт обміну задоволення сьогоднішніх потреб на задоволення їх у майбутньому за допомогою інвестиційних благ. Іншими словами, інвестиції означають відмову від задоволення сьогоднішніх потреб з метою їх реалізації в майбутньому [129]. Відсоток (дохід від вкладення капіталу) є винагородою за відмову від поточного споживання і стимулом для накопичення капіталу.

Найпоширеніші науково-методичні підходи до прийняття інвестиційних рішень у промислово розвинутих країнах закріплені в багатьох методиках, найвідомішими з яких є методики, розроблені Організацією з промислового розвитку при ООН (UNIDO), Всесвітнім банком реконструкції і розвитку (World Bank), фірмою Goldman, Sachs & Co (найбільшою банківською установою Уолл-стріту, одним з лідерів світового інвестиційного бізнесу), фірмою Ernst & Young. Всі вони ґрунтуються на схожих методологічних принципах, відрізняючись лише нюансами в трактуваннях деяких аспектів інвестиційної діяльності, тому за основу розгляду ми приймемо методику, запропоновану UNIDO.

У рамках методики UNIDO [130] під *інвестиціями* мають на увазі сукупність видів витрат, відображених на рис. 3.2.

Порівняльний аналіз методик планової економіки і методики UNIDO дозволяє зробити висновок про те, що в поняття “інвестиції” входять деякі *схожі види витрат*, а саме: витрати на будівельно-монтажні роботи; на придбання основного і допоміжного устаткування; на підготовчі дослідження; на цивільне будівництво; “спеціальні витрати”, пов’язані з облаштуванням персоналу підприємства; витрати, пов’язані з охороною навколишнього середовища; витрати на формування оборотних коштів. Окрім цього, при оцінці ефективності інвестицій на рівні держави передбачений облік витрат всіх національних учасників проекту, за винятком випадку, коли витрати одних учасників є результатами для інших. Такими витратами в методиках планової економіки є пов’язані витрати в суміжних галузях, а в методиці UNIDO – витрати всіх національних учасників проекту.

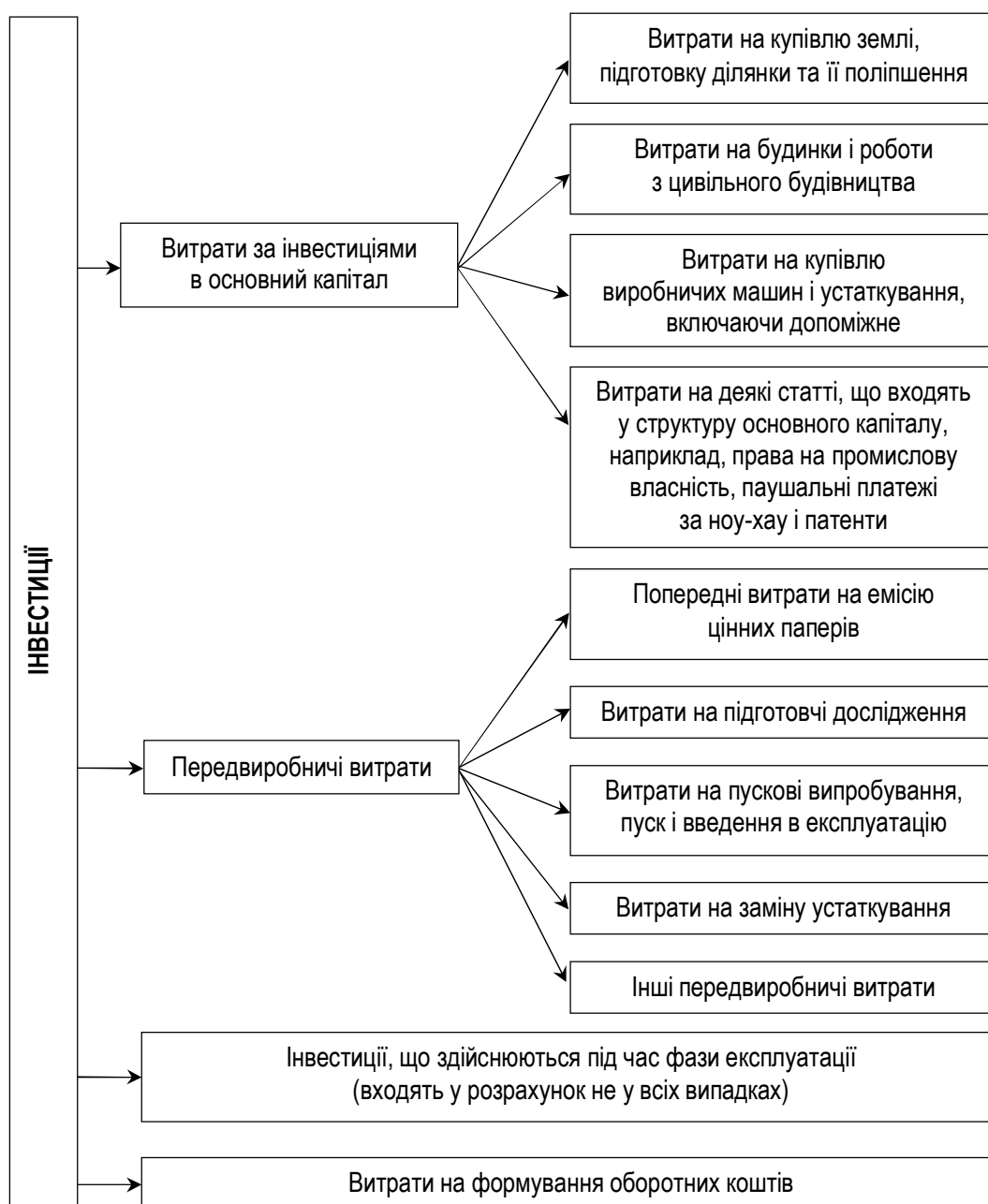


Рис. 3.2. Склад інвестицій відповідно до методики UNIDO [130]

Проте через відмінності економічних систем існують і деякі досить істотні *відмінності між складовими даних понять*, а саме:

- методикам планової економіки властиве відношення до капітальних вкладень як до одноразових витрат, що здійснюються на початку реалізації проекту, а в методиці UNIDO передбачена можливість включення до складу інвестицій тих вкладень, які здійснюються в період експлуатації підприємства;
- у методиках планової економіки у складі капіталоутворюючих витрат не враховується вартість придбання землі, що пов'язано

з існуванням єдиного власника землі – держави, тоді як у методиці UNIDO вартість землі входить до складу інвестицій за її реальною ціною або альтернативною вартістю;

- у методиках планової економіки передбачена тільки грошова форма здійснення капіталовкладень, а в методиці UNIDO (у зв'язку з різноманітністю форм власності) інвестування можливе у вигляді часток у статутних фондах інших підприємств, цінних паперів, застав, землі, виражених у грошовому еквіваленті майнових прав (секретів виробництва, ліцензій, патентів, прав землекористування та ін.);
- якщо у методиках планової економіки сфера функціонування капіталовкладень обмежується тільки вкладеннями до основних і оборотних фондів (у зв'язку з наявністю єдиної форми власності і централізованого розподілу ресурсів наявність фінансових інвестицій не передбачалася), то в методиці UNIDO передбачена наявність фінансових інвестицій у формі цільових банківських внесків, паїв, акцій та ін.

Проведений аналіз понять “капітальні вкладення” і “інвестиції” показує, що відмінність складу і форм вкладень пояснюється більшою мірою відмінністю економічних систем, для використання в яких призначені ці поняття.

Загалом в економічній літературі виділяють такі *види інвестицій*:

- грошові кошти, цільові банківські внески, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме і нерухоме майно;
- майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідного для організації того або іншого виду виробництва, але не запатентованих (ноу-хау);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, устаткуванням, а також інші майнові права та цінності.

Останніми роками у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі сформувалися *два науково-методичні підходи до розуміння поняття “інвестиції”*, основні положення яких схематично проілюстровані на рис. 3.3.

У рамках першого підходу інвестиції розглядаються з позиції пріоритету виробничої сфери. Представникам даного напряму [131-135] властиве розуміння інвестицій як ресурсів, необхідних для нормального функціонування виробництва, а інвестування – як процесу створення і забезпечення виробництва даними ресурсами. Критерієм віднесення ресурсів до інвестицій є сам факт їх участі у виробництві. Наукові

дослідження в рамках даного підходу присвячені, в основному, аналізу процесу створення і забезпечення виробництва інвестиційними ресурсами в статичі і в динаміці, виділенню цілого ряду значущих ознак інвестицій, вивченню взаємозв'язку між інвестиціями і виробництвом. На жаль, поза сферою вивчення в даному випадку залишаються інвестиційні відносини.

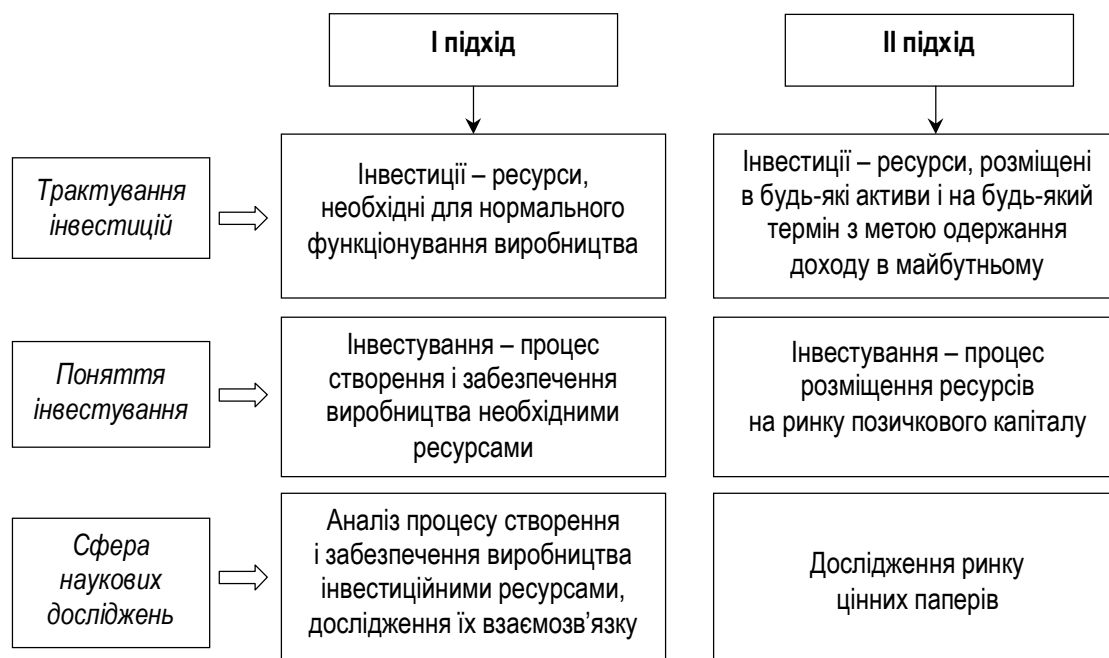


Рис. 3.3. Основні положення сучасних науково-методичних підходів до розуміння сутності інвестицій

У рамках другого підходу початковим пунктом досліджень є аналіз ринку позичкового капіталу. Дослідження інвестицій у цьому випадку ґрунтуються лише на цільовій функції зростання вартості, тому прихильники даного напрямку [136-137] трактують інвестиції як ресурси, що розміщені в будь-які активи і на будь-який термін з метою отримання доходу в майбутньому. Як ресурси при цьому часто розглядається тільки грошовий капітал. Практично всі прихильники “фінансового” підходу до аналізу інвестицій обмежуються вивченням ринку цінних паперів. Слід зазначити, що саме завдяки даному підходу був досягнутий істотний прогрес у сфері прикладних теоретичних розробок, присвячених мотивації і поведінці учасників інвестиційних відносин.

На жаль, у рамках обох проаналізованих вище підходів інвестиції розглядаються як сукупність тих чи інших ресурсів, і увага дослідників при цьому концентрується на об’єкті інвестування, недооцінюється значущість його суб’єктів, що приводить до випадання з поля зору того факту, що інвестування являє собою цілу систему відносин, що становлять підсистему в єдиній системі економічних відносин.

Досить цікавою є *ще одна класифікація підходів до визначення поняття “інвестиції”*, запропонована в роботі [138]. У даному випадку виділяються два підходи, а саме:

1. *Загальний підхід*, який припускає, що інвестиції – це певні ресурси, що вкладаються з певною метою. Яскравим прикладом такого підходу є визначення, подане у вітчизняному законодавстві.
2. *Частковий підхід*, який припускає уточнення загального визначення для вирішення окремих завдань конкретного суб’єкта з урахуванням його особливостей. У рамках даного підходу визначення терміна “інвестиції” чітко відображає суб’єкт і об’єкт інвестиційної діяльності, а також предмет вкладень. Прикладом такого тлумачення терміна “інвестиції” може бути визначення У. Шарпа, який у рамках теорії портфельного інвестування до інвестицій відносить операції на ринку цінних паперів з метою отримання прибутку у вигляді приросту вартості і позитивної прибутковості, що входять до портфеля фінансових інструментів.

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що термінологічну базу у сфері оцінки і управління інвестиційними процесами по праву можна вважати вже сформованою. Серйозною проблемою інвестиційного сектора економіки України є низька якість законодавчо затверджених методик оцінки інвестиційних проектів. У такій ситуації вибір методичного інструментарію може здійснюватися або на користь методик, затверджених ще за часів існування СРСР, або на користь рекомендацій, розроблених у країнах з ринковою економікою. Проаналізувавши обидва типи методик, можна зробити висновок, що жодна з них не може бути застосована в Україні в чистому вигляді, без внесення змін. Тому актуальним є синтез обох підходів і створення на їх основі нової концепції ухвалення інвестиційних рішень, яка б враховувала як інтереси держави, так і інтереси окремих суб’єктів інвестиційної діяльності, реалізовувала принцип багаторівневого підходу до оцінки інвестиційних проектів залежно від їх значущості і була сформована з урахуванням специфічних особливостей економіки України.

3.3. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ

У сучасній економічній літературі існують різні підходи до класифікації інвестицій. Разом з тим всебічний аналіз дозволяє виділити три основні групи інвестицій, що мають явно виражені відмінні ознаки: реальні інвестиції, фінансові інвестиції, соціальні інвестиції [139-141].

Основна мета реальних інвестицій полягає в розміщенні ресурсів у капітальне будівництво, реконструкцію або модернізацію об'єкта, призначеного для виробництва продукції або надання послуг за умови погашення зовнішньої заборгованості і виплат дивідендів акціонерам. Розміщення ресурсів в обмін на тим або іншим чином оформлені зобов'язання є фінансовими інвестиціями. Соціальні інвестиції спрямовані на реалізацію проектів і програм у сферу освіти, фундаментальних наукових досліджень, охорони здоров'я, окремих видів комунікаційних і інформаційних технологій. За своєю економічною сутністю і змістом всі три групи інвестицій можуть належати як до реалізації окремого проекту, так і до регіональних інвестиційних проектів і програм.

У роботі [142] пропонуються такі критерії класифікації інвестицій: за видами рідкісних ресурсів, що використовуються для інвестицій; за необхідною сумою вкладення капіталу; за способом впливу інших можливих інвестицій на доходи від даного інвестиційного проекту. Очевидно, що такий набір класифікаційних ознак не відповідає вимогам оцінки ефективності інвестиційних проектів і не дозволяє вирішувати завдання стратегічного і оперативного управління інвестиційними процесами.

Класифікація визначає підходи до аналізу і методів оцінки інвестицій, до ухвалення управлінських рішень щодо їх реалізації, а також ступінь відповідальності за одержані результати. Отже, однією з основних цілей класифікації інвестицій є надання інвестору найбільш повної інформації. Розширення і поглиблення класифікації інвестицій має сенс за необхідності більш повного і глибокого вивчення теорії і практики інвестування. Ознаки класифікації інвестицій можуть доповнюватися і уточнюватися в міру розвитку інвестиційних процесів, появи нових понять і визначень.

Послідовність або пріоритети ознак класифікації можуть бути встановлені у кожному конкретному випадку залежно від цілей аналізу.

Класифікаційні ознаки та власне класифікація інвестицій подані в табл. 3.2.

На рис. 3.4, як приклад, подана схема класифікації інвестицій за видами відтворювального процесу. Побудова схеми ґрунтується на загальноновизнаному підході до розподілу інвестицій на реальні і фінансові.

Докладна класифікація визначається метою, завданнями, вимогами інвестора або будь-якого іншого учасника інвестиційного процесу і відображає певний напрям інвестиційної діяльності. Цілком очевидно, що процедура класифікації інвестицій допомагає вирішувати питання щодо інформаційного забезпечення при ухваленні інвестиційних рішень.

Таблиця 3.2

Класифікаційні ознаки інвестицій

Ознака класифікації	Види інвестицій			
	Основні	Похідні		Сумісні
За взаємозв'язками		Виробничі	Невиробничі	
За регіональними властивостями	У країні			За кордоном (іноземні)
За сферами виробництва	Сфера матеріального виробництва			Соціальна інфраструктура
	Основне виробництво	Виробнича інфраструктура		
За об'єктами вкладень	Реальні	Фінансові		Нематеріальні
		Торгівля	Розвиток духовних благ	
За характером участі в інвестуванні	Стратегічні		Прямі	Портфельні
За періодами інвестування	Короткострокові		Довгострокові	
За формою власності	Державні		Змішані	
За значущістю інвестиційного процесу	Корпоративні	Муніципальні	Регіональні	Національні
			Міжрегіональні	Міжнародні

Ознака класифікації	Вид інвестицій					Сфера реалізації майнових прав суб'єктів інвестиційної діяльності
	Капітальне будівництво	Екологічна сфера	Інноваційна сфера	Сфера обороту фінансового капіталу	Сфера реалізації майнових прав суб'єктів інвестиційної діяльності	
За сферою інвестиційної діяльності	Капітальне будівництво	Екологічна сфера	Інноваційна сфера	Сфера обороту фінансового капіталу	Сфера реалізації майнових прав суб'єктів інвестиційної діяльності	У збут і маркетинг
За функціональною діяльністю	У розвідку мінеральних запасів	У видобування	У виробництво	У переробку	У транспортування	У збут і маркетинг
За галузеву належністю інвестицій	Енергетичні	Транспортні	Машинно-будівельні	Хімічні і нафтохімічні	Медичні	Наукові і освітні
За формами оновлення основних фондів	Нове будівництво	Розширення	Реконструкція	Технічне переозброєння	Підтримка діючих виробництв	
За видами інвестиційних ресурсів	Фінансові	Основні виробничі фонди	Сировина, матеріали, енергоносії	Кадри	Інтелектуальні ресурси	Майнові права
За матеріально-технічним значенням	Будівельні	Машинні	Приладові	Монтажні	Пусконаладжувальні	
За об'єктами інвестиційної діяльності	До основних фондів	До виробничих фондів	У цінні папери	У цільові грошові внески	У науково-технічну продукцію	В інтелектуальну діяльність
За обсягами доходу (прибутку)	Великі	Середні	Малі	Соціальні	Соціальні	
За важливістю здійснення	Обов'язкові	Бажані	Необов'язкові			

Ознака класифікації	Види інвестицій			
	Надійні	Середньоризиковані	Ризиковані	Високоризиковані
За величиною ризику	Надійні	Середньоризиковані	Ризиковані	Високоризиковані
За джерелами фінансування	Власні	Позикові		Залучені
За вартістю цінних паперів	Номінальні		Спекулятивні	
За новизною одержуваних продуктів і послуг	Оригінальні	Вдосконалені		Відомі ринку
Стосовно ринків збуту	На підтримку існуючого (контрольованого) ринку		На розширення ринку	
			Внутрішнього	Зовнішнього
За ефективністю	Високоефективні	Середньої ефективності		Малоефективні
	Матеріальні винагороди		Соціальні вигоди	
За формами отримання доходу	Грошові надходження	Зниження ризику	Вихід на нові ринки	Поліпшення умов праці
	Пасивні		Підвищення престижу фірми	Поліпшення екологічної ситуації
За ринковим ефектом	Пасивні		Активні	
За тимчасовістю грошових потоків	З постійним потоком		Зі змінним потоком	
За кількістю вирішуваних завдань	Багатоцільові (комплексні)		Одноцільові	

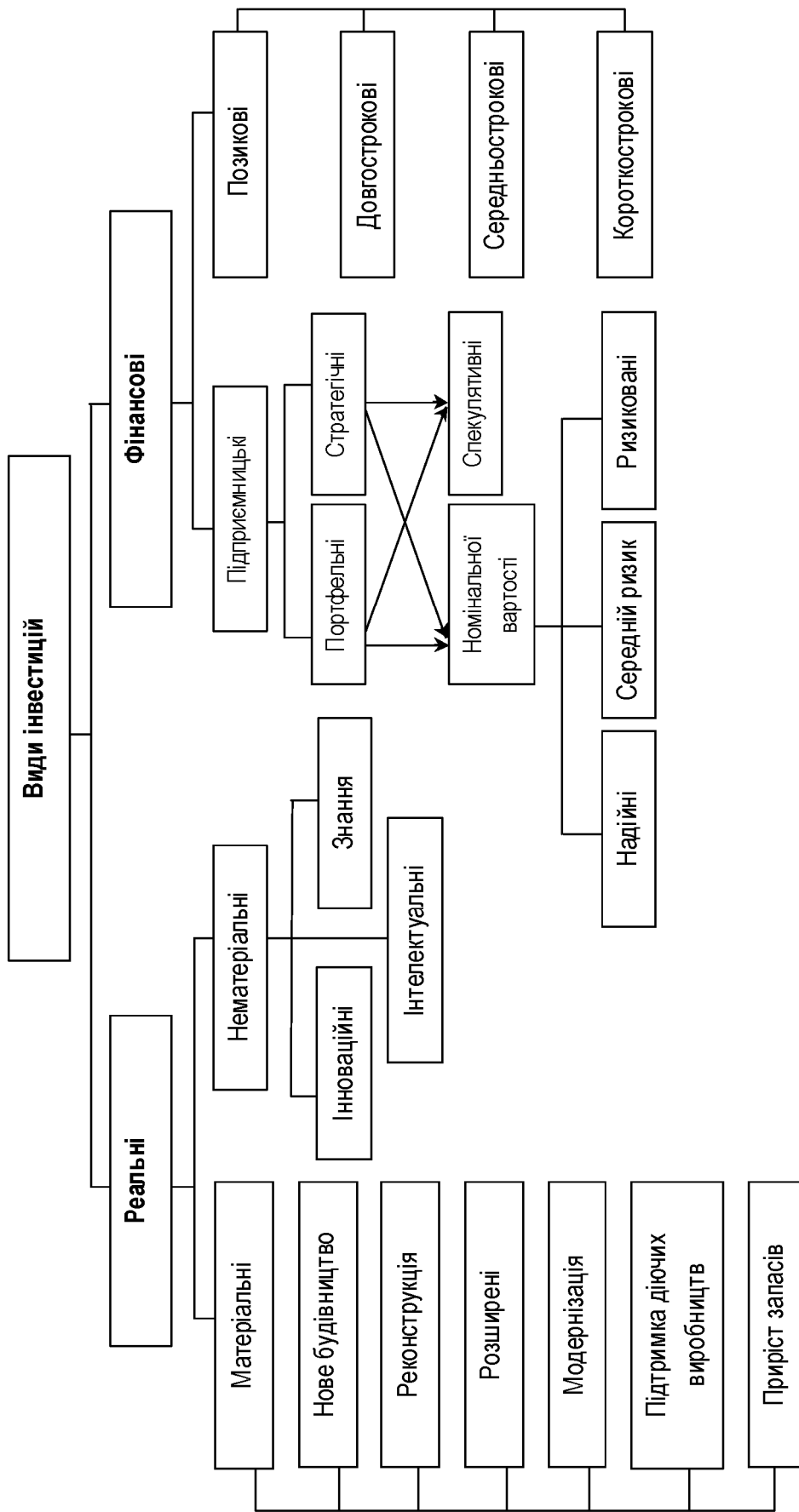


Рис. 3.4. Класифікація інвестицій за видами відтворювального процесу

Проекти, що розробляються в рамках виділених трьох різновидів інвестицій (реальних, фінансових та соціальних), вимагають специфічних підходів до їх оцінки. Характерно, що в літературі часто спостерігається ототожнення понять “оцінка” та “аналіз”. Отже, “оцінка” є процедурою визначення величини капіталовкладень і віддачі за проектом. “Аналіз” є чисто аналітичною роботою, необхідною для ідентифікації критичних змінних, придатних для визначення успіху або невдачі інвестування.

При виборі методів оцінки інвестиційних проектів виникає ряд питань: чи існують концептуальні відмінності в методах оцінки і відбору інвестиційних проектів на рівні держави, міста чи фірми? Які при цьому можуть бути встановлені критерії ефективності інвестиційного проекту? Роль і місце соціальних чинників. Як вони повинні враховуватися при реалізації інвестиційних проектів різного ієрархічного рівня? Вирішення поставлених питань багато в чому зумовили вибір тієї або іншої методологічної позиції і конкретних методичних підходів до оцінки інвестиційних проектів.

3.4 ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Місцева політика на сучасному етапі виступає в ролі самостійної політико-економічної категорії і разом з тим є складовою національної стратегії соціально-економічного розвитку України. Доцільно підкреслити, що місцева політика – це сфера діяльності з управління політичним, соціальним та економічним розвитком країни в просторовому аспекті, а стратегія регіональної політики – це довгострокові принципи настанови і плани діяльності держави та її регіональних органів управління, спрямовані на вирішення головних проблем і завдань місцевого розвитку, а значить, і розвитку міст.

Формування і реалізація стратегії місцевої економічної, а зокрема, і інвестиційної політики – надзвичайно складний і відповідальний процес, без якого неможливо досягти позитивних структурних і трансформаційних змін в українському суспільстві. Процес формування і реалізації стратегії місцевої економічної політики полягає у визначенні стратегічної мети та розробці заходів щодо забезпечення її досягнення. При цьому важливе значення відводиться визначенню напрямів діяльності у сфері державної регіональної політики і оцінці їх пріоритетності з позиції вибору альтернативних варіантів в досягненні стратегічної мети для кожного окремо взятого міста.

Стратегічною метою муніципальної економічної політики є підвищення ефективності функціонування міста як самостійної соціально-економічної системи.

Реалізація вищенаведеної стратегічної мети муніципальної політики на сучасному етапі вимагає дотримання двох обов'язкових умов:

- збереження територіальної цілісності господарського комплексу країни;
- дотримання принципу енергетичної і економічної збалансованості в розвитку господарсько-територіального утворення.

Гарантом ефективності муніципальної регіональної політики є держава, в компетенцію якої входить створення нормативно-правового забезпечення місцевого розвитку. Отже, найважливішою проблемою підвищення ефективності реалізації муніципальної політики стає вдосконалення її законодавчої бази з метою розширення прав і посилення відповідальності міських регіональних управлінських структур і постійного впровадження в практику господарювання міських муніципальних нормативів.

Другою важливою проблемою формування державної регіональної політики є вдосконалення існуючої територіальної системи управління. Діяльність органів місцевого управління повинна спрямовуватися на проведення структурної перебудови економіки міста, реформування промислового комплексу, розвиток підприємництва, проведення земельної реформи. У компетенцію муніципальних органів управління повинно входити безпосереднє регулювання розвитку міжрегіональних зв'язків між різноманітними суб'єктами господарювання незалежно від форми власності і виду економічної діяльності, ухвалення оперативних рішень щодо налагодження механізму територіально-виробничих зв'язків за умов узгодженості інтересів всіх сторін. Це стосується проблем загального використання об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, вирішення назрілих актуальних проблем у сфері виробництва, капітального будівництва тощо.

Враховуючи те, що місто – це складне багатокomпонентне адміністративно-територіальне утворення, розробка і реалізація муніципальної політики повинні охоплювати всі його (міста) складові частини. Саме тому важливою проблемою у формуванні і реалізації муніципальної політики є перетворення соціальної політики із засобу в мету всіх економічних трансформацій. Це, у свою чергу, сприятиме гармонізації відносин органів муніципального управління і міської територіальної общини, забезпечуватиме умови для реального підвищення добробуту населення міста.

Інвестиційна політика на місцевому рівні – це система дій щодо залучення інвестицій в економіку міста, зокрема: ресурсів державного

і місцевих бюджетів, іноземних інвестицій, вільних коштів громадян. При цьому мета кожного інвестора полягає не в розміщенні вільних коштів, а в отриманні права на передбачувані доходи від інвестицій і, зрештою, в отриманні такого доходу, який істотно перевищує обсяг вкладених ресурсів.

Ефективність регіональної інвестиційної політики багато в чому залежить від того, як вона співвідноситься з дією об'єктивних законів ринку, державною інвестиційною політикою, а також з можливостями міста.

Інвестиційна політика на місцевому рівні на практиці реалізується як послідовне вирішення конкретних завдань стратегічного і тактичного характеру [143].

До стратегічних інвестиційних завдань на рівні міста слід віднести такі: створення ефективно працюючої інфраструктури інвестиційного ринку; розширення платоспроможного попиту, зокрема попиту на інвестиційні ресурси; створення умов, що стимулюють спрямування в інвестиції внутрішніх ресурсів підприємств (амортизації і прибутку); інтеграція місцевого інвестиційного ринку у загальнодержавний і міжнародний ринки капіталу; створення сприятливих умов для залучення іноземних і вітчизняних інвестицій в економіку міста та ін.

З іншого боку, на рівні міста також існують інвестиційні завдання тактичного характеру: створення інфраструктури реалізації розрахунків між суб'єктами місцевого інвестиційного ринку; насичення потреби реального сектора економіки міста в ліквідних коштах для поточного обороту, зокрема за рахунок місцевих цінних паперів; мобілізація зовнішніх для підприємств міста фінансових джерел; створення надійних каналів для інвестування залучених капіталів; включення в господарський оборот ресурсів, що є в місті, та ін.

Інвестиційний ринок на місцевому рівні слід розглядати як інфраструктуру обміну інвестиційними ресурсами, зокрема правами на користування землею, водою та іншими природними ресурсами, що мають в своєму розпорядженні місцеві органи влади. Саме права на користування природними ресурсами і нерухомістю становлять основне надбання будь-яких органів місцевого самоврядування, тоді як чисто грошові ресурси, що знаходяться в їх руках, зазвичай надто малі. Залучити в місто істотні грошові ресурси місцеві органи влади зможуть у тому випадку, коли зуміють створити інфраструктуру місцевого інвестиційного ринку і введуть в обіг права, що належать місту.

В умовах перехідного періоду, особливо в умовах тотальної фінансової кризи, вирішення проблеми реального інвестиційного забезпечення процесу соціально-економічного розвитку набуває особливої

актуальності. Існує тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку країни, секторальною структурою її економіки та соціальним устроєм, а також загальна для перехідних економік динамічна взаємозалежність між інвестуванням і трансформаційними ринковими процесами, де інвестиції є передумовою і разом з тим наслідком успішного проведення економічних реформ. Тому пріоритетним у трансформаційних процесах є формування національного інвестиційного потенціалу в контексті лібералізації, приватизації, макроекономічної стабілізації з метою розгортання кумулятивних інвестиційних процесів, які передують економічному зростанню.

Слід підкреслити, що основні умови реалізації інвестиційних процесів в Україні повинні формуватися в системі пріоритетів її соціально-економічного розвитку, що обумовлені дією національних і зовнішніх факторів.

Стратегічні завдання інвестиційної політики пов'язані насамперед з формуванням макро- і мікроекономічного середовища, з технологічним проривом національного промислового виробництва, враховуючи вихід на світові ринки вітчизняних товаровиробників.

Успішна реалізація інвестиційної політики на місцевому рівні залежить від можливості створення інвестиційного клімату, що відповідає міжнародним стандартам і вимогам, які передбачають:

- збалансування фінансових інтересів інвесторів і соціально-економічних інтересів міста;
- максимальне усунення перешкод організаційно-технічного характеру на міському рівні;
- розвиток інвестиційного ринку та сучасної фінансово-інвестиційної інфраструктури міста;
- забезпечення інституційних перетворень відповідно до міжнародних стандартів;
- використання системи муніципальних майнових і страхових гарантій для зменшення загального рівня інвестиційних ризиків.

З метою використання внутрішніх резервів для пошуку інвестиційних ресурсів доцільно вводити більш прийнятні для ринкових умов механізми залучення інвестицій, а саме:

- створення консорціумів, концернів, корпорацій для забезпечення кооперації виробників по всьому технологічному ланцюгу;
- створення муніципальних промислово-фінансових груп;
- створення кредитних спілок і фінансових кооперативів, які одночасно будуть і суспільними, і фінансовими організаціями;
- створення лізингових компаній тощо.

В існуючому вигляді організаційно-економічний механізм залучення інвестицій в економіку України через різні причини не відповідає

сучасним вимогам і не є ефективним. Потенційні та діючі інвестори не одержують всієї необхідної інформації правового, організаційного і економічного характеру, що стримує процес ухвалення рішень про здійснення інвестиційної діяльності. Недостатньо уваги приділяється аналізу діяльності вже реалізованих інвестиційних проєктів, зокрема іноземних, з метою оцінки їх ефективності і тенденцій розвитку інвестиційного ринку в майбутньому.

Як правило, між окремими структурними елементами міської системи, що займаються питаннями залучення інвестицій, не існує чіткого розподілу повноважень, спостерігається дублювання багатьох функцій, не налагоджена чітка координація їх діяльності.

Враховуючи основні положення програмно-цільового підходу, організаційно-економічне та методичне забезпечення управління інвестиційними процесами в місті повинне здійснюватися на основі чітко сформульованих принципів. До основних з них можна віднести принципи, суть і зміст яких розкриті в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Основні принципи організаційно-економічного та методичного забезпечення управління інвестиційними процесами в місті

№ пор.	Принцип	Зміст
1	Актуальності	Порядок виконання заходів повинен відповідати актуальності і соціально-економічній значущості проблем, на вирішення яких він спрямований
2	Реальності	Заходи, які в даний період часу неможливо реалізувати з об'єктивних причин, відкладаються на перспективу
3	Ясності	Формулювання цілей і завдань місцевої інвестиційної політики повинні бути чіткими і не допускати неоднозначного тлумачення
4	Відповідальності	Головний замовник інвестиційної програми в особі профільного структурного підрозділу виконавчого органу влади несе відповідальність за виконання заходів програми у межах своїх повноважень
5	Зворотного зв'язку	Головний замовник інвестиційної програми здійснює моніторинг виконання заходів, аналізує їх результативність і ухвалює (у разі потреби) рішення щодо коригування затверджених або розробки нових заходів

Організаційно-економічний механізм реалізації інвестиційної політики на місцевому рівні, побудований на основі системи несуперечливих принципів, повинен складатися з трьох основних елементів, а саме: організаційно-інформаційної системи управління, нормативно-правової бази і системи економічного стимулювання.

Перед ним повинні бути поставлені цілком конкретні завдання. Їх не слід розуміти як локальні, властиві тільки періоду формування механізму управління інвестиційною діяльністю на місцевому рівні. Вони мають постійний характер і можуть трансформуватися залежно від політичних, соціально-економічних та інших передумов територіального розвитку. Основні завдання організаційно-економічного механізму реалізації місцевої інвестиційної політики, їх зміст і спрямованість розкриті в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Основні завдання організаційно-економічного механізму реалізації місцевої інвестиційної політики

№ пор.	Завдання	Зміст	Спрямованість
1	Організаційні	Підвищення ефективності залучення інвестицій і захисту інтересів міста при реалізації інвестиційних проектів на основі перерозподілу прав і обов'язків між структурними підрозділами виконавчого органу влади	Спрямовані на забезпечення умов для функціонування структур, в обов'язки яких входить створення дієздатної системи надходження, розподілу і контролю за реалізацією інвестицій у місті
2	Інформаційні	Забезпечення достовірної і прозорої інформації, пов'язаної з діяльністю на інвестиційному ринку міста, для всіх учасників інвестиційного процесу; формування і закріплення позитивного іміджу міста як надійного інвестиційного партнера	Спрямовані на забезпечення всіх суб'єктів інвестиційної діяльності на території міста точною, повною і своєчасною інформацією, пов'язаною з проведенням такої діяльності
3	Економічні	Створення сприятливих економічних умов для надходження інвестицій в економіку міста	Спрямовані на регулювання і оптимізацію доходів і витрат, негативних і позитивних наслідків реалізації інвестиційних проектів, на створення системи економічного стимулювання інвестиційної діяльності на території міста шляхом використання системи відповідних пільг і гарантій
4	Нормативно-правові	Створення сприятливого нормативно-правового поля для ефективної і взаємовигідної співпраці при реалізації інвестиційних проектів і програм	Спрямовані на вирішення питань з нормативно-правової регламентації і регулювання інвестиційної діяльності

На відміну від інших, економічні завдання мають єдиний характер (рис. 3.5). З одного боку, їх вирішення спрямоване на формування економічно ефективної і соціально спрямованої місцевої інвестиційної політики, з іншого боку, основні завдання знаходяться в площині формування ефективного механізму залучення інвестицій ззовні. Крім того, вирішення економічних завдань стимулювання місцевої інвестиційної діяльності створює передумови не тільки для залучення інвестицій, але і багато в чому визначає ефективність економічних методів управління інвестиційним процесом. У той же час всі три сторони вирішення економічних завдань знаходяться у тісному взаємозв'язку і взаємній обумовленості. Вони утворюють певну систему (або, як це прийнято називати, поле), в якій сконцентровані всі внутрішні і зовнішні зв'язки суб'єктів економічних відносин.

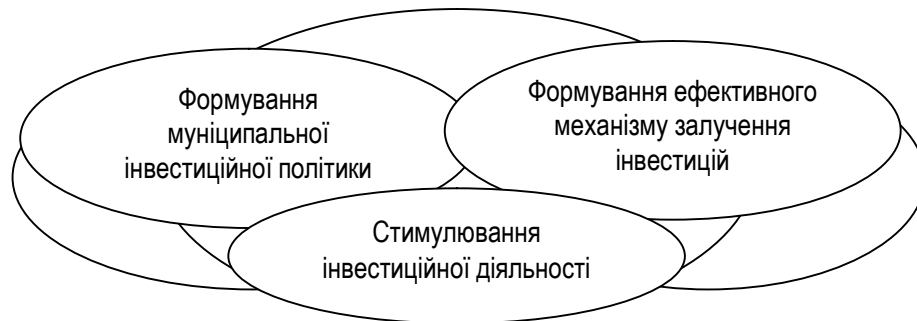


Рис. 3.5. Взаємозв'язок основних блоків економічних завдань вдосконалення інвестиційної діяльності на місцевому рівні

Ці зв'язки є основними елементами механізму управління інвестиційною діяльністю. Саме тому організаційні, інформаційні і нормативно-правові завдання хоча і мають самостійний і важливий характер, все ж таки є супідрядними блоку економічних завдань.

До основних економічних завдань слід віднести:

- удосконалення механізму визначення розміру внесків інвесторів (забудовників) на розвиток (створення) соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури міста;
- створення сприятливих умов для розповсюдження інвестиційно-лізингової діяльності;
- створення сприятливих умов для інвестицій, спрямованих на трансформацію комунальної форми власності в приватну, а також на закінчення будівництва об'єктів незавершеного будівництва, фінансування яких передбачалося здійснювати за рахунок місцевого бюджету;

- формування відкритої експортоорієнтованої моделі розвитку економіки міста;
- визначення пріоритетних напрямів використання інвестицій;
- формування системи пільгового оподаткування залежно від соціально-економічної значущості інвестиційних проектів;
- зміна моделі промислової політики;
- удосконалення процедури реєстрації іноземних інвестицій;
- лібералізація імпорту.

Вирішення перерахованих завдань спрямоване на стимулювання інвестиційної діяльності, яке можливе шляхом використання певних інструментів, до яких належать: лізинг, страхування інвестицій і депозитів, муніципальні позики і гарантії, концесія, іпотека, формування сфер пріоритетного розвитку.

Муніципальні позики і гарантії. Розвиток сучасної фінансово-інвестиційної інфраструктури міста передбачає активне використання інституту муніципальних цінних паперів і залучення портфельних інвестицій для задоволення фінансових потреб міста.

Світовою фінансовою системою накопичений великий позитивний досвід використання цінних паперів для задоволення бюджетних потреб всіх рівнів. Згідно з чинним законодавством виконавчі органи влади можуть бути емітентом муніципальних цінних паперів, зокрема – облігацій. Використання цільових облігаційних позик як метод мобілізації фінансових ресурсів має велике значення при реалізації інвестиційних проектів міського рівня.

Перспективним напрямом залучення додаткових джерел для фінансування інвестицій є впровадження практики надання на платній основі гарантій приватним підприємницьким структурам при реалізації самостійних інвестиційних проектів. У тому випадку, коли місто зацікавлене в реалізації конкретного інвестиційного проекту, а в підприємства-позичальника виникають проблеми з отриманням або гарантійним забезпеченням кредитів, органи міської виконавчої влади можуть бути гарантами повернення позики. При цьому за надання гарантій підприємство-позичальник вносить до міського бюджету (цільовий інвестиційний фонд) платню за їх отримання. Термін надання гарантійного забезпечення на першому етапі може бути обмежений 12-18 місяцями. Зокрема, тільки в Києві “продаж” гарантій щодо повернення одержаних кредитів (позик) може забезпечити щороку додаткові надходження до міського бюджету (приблизно 7-9 мільйонів доларів США). Досвід розвинутих країн свідчить, що значні можливості розвитку системи муніципальних гарантій і залучення необхідних фінансових ресурсів має не тільки випуск муніципальних

облігацій. Тут важливе значення має гарантійне страхування як спосіб підвищення їх надійності, кредитоспроможності та рівня котирування.

Формування сфер пріоритетного розвитку. Особливим варіантом інтенсифікації експортного потенціалу і прориву на зовнішні ринки для окремих міст є визначення сфер пріоритетного розвитку. Сфери пріоритетного розвитку – вагомий чинник підвищення ролі міста і додаткового стимулювання виробничої, торгової або наукової діяльності.

Страхування інвестицій і депозитів. Ефективне залучення інвестицій в економіку міста залежить від виконання однієї обов'язкової умови – створення надійного механізму забезпечення гарантій майнових і фінансових ризиків, які супроводжують інвестиційні проекти.

Широке впровадження лише одного виду страхування – добровільного страхування комунального майна (нерухомості) від загибелі або пошкодження – при застосуванні мінімальних страхових тарифів (0,5-0,75 % одиниці страхової суми) дозволить одержати страхові надходження в обсязі 85-90 мільйонів гривень на рік. Це дасть можливість сформувати технічні страхові резерви коштів в обсягах 38-40 мільйонів гривень. За песимістичними оцінками сума страхових платежів за надання страхового захисту в транспортному комплексі міста становить не менше 23-25 мільйонів гривень на рік. Для практичної реалізації страхових послуг слід активніше створювати муніципальні страхові компанії.

Лізинг. Як показує світовий досвід, застосування лізингових схем дозволяє істотно знизити потреби в одноразових фінансових вкладеннях і значно зменшити “тиск” на відповідні статті міського бюджету.

Застосування різноманітних видів і форм лізингових угод дозволить щонайменше в три рази збільшити обсяг закупівель технологічного і спеціального устаткування, рухомого складу для міського пасажирського транспорту, інших товарно-матеріальних цінностей для потреб міста.

Наприклад, за різними оцінками впровадження лізингових схем фінансування інвестиційних потреб міста Києва дозволить збільшити реальні обсяги закупівель (тобто фактично заощадити бюджетні кошти) тільки при фінансуванні потреб міського комунального транспортного комплексу в рухомому складі принаймні на 250-300 мільйонів гривень.

Концесія. Концесія як специфічний вид цивільно-правових відносин передбачає надання на основі укладення концесійного договору на платній і терміновій основі юридичній особі права на будівництво і управління (експлуатацію) об'єкта концесії (так зване термінове платне

володіння). При цьому концесіонер повинен узяти на себе зобов'язання щодо будівництва і управління (експлуатації) об'єкта концесії, майнової відповідальності і можливого підприємницького ризику.

У концесію можуть надаватися об'єкти комунальної власності на термін від 10 до 50 років, які використовуються для здійснення діяльності в таких сферах господарської діяльності, як надання послуг міським громадським транспортом, збір і утилізація сміття та ін.

Таким чином, система стимулювання інвестиційних процесів у регіоні повинна спиратися на відомі і перевірені методи. Сприятливий інвестиційний клімат є необхідною передумовою для подальшого зростання інвестиційної діяльності в місті. Чинники інвестиційної привабливості визначають перспективні напрями і форми інвестування, їх галузеву, територіальну та видову структури. Цим обумовлюється необхідність поглибленого аналізу інвестиційного клімату і основних чинників інвестиційної привабливості міста. Без формування позитивного уявлення про інвестиційну привабливість, скоріш за все, будь-які методи стимулювання будуть малоефективними.

3.5. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АКТИВ МІСТА

Перш ніж аналізувати науково-методичні основи оцінки інвестиційного активу міста, звернемо увагу на поняття “інвестиції” стосовно міста. У найширшому значенні слова “інвестиції” – витрати будь-яких ресурсів у даний час з метою отримання певної вигоди в майбутньому. Саме таке “широке” визначення даного поняття необхідне при здійсненні оцінки інвестиційного активу міста як сукупності всіх доступних ресурсів, розумне використання яких сьогодні сприятиме отриманню вигоди в майбутньому.

Слід також виділити словосполучення “в майбутньому”. При визначенні інвестицій як економічної категорії це словосполучення означає наявність певного тимчасового розриву (часто досить значного) між витратами ресурсів і отриманням вигоди.

При цьому вказаний часовий розрив безпосередньо впливає на кінцеву ефективність інвестицій таким чином, що простого порівняння “витрати – вигоди” для визначення доцільності використання ресурсів з даною метою недостатньо: необхідне врахування фактора часу як величини, яка при своєму збільшенні негативно впливає на співвідношення “витрати-вигоди”, не на користь останніх.

Таким чином, модель процесу інвестування можна подати як “ресурси – час – вигоди”, що, зрештою, дозволяє зробити такий висновок: інвестування нічим не відрізняється від будь-якого іншого виду діяльності, який орієнтований на отримання вигод шляхом здійснення певних витрат.

Доцільно визначити також ще одну істотну межу інвестицій – інвестиції спрямовані не на підтримку поточного рівня розвитку, а на зростання і вдосконалення, перехід на новий рівень економічного і соціального добробуту.

Інвестор – це той, хто вкладає ресурси. Під ресурсами слід мати на увазі не тільки фінансові кошти; це може бути, наприклад, земля, нерухомість, інформація тощо.

У процесі вибору проекту інвестор зіставляє даний проект з іншими можливостями витрат ресурсів за двома основними критеріями – прибутковості і надійності. При цьому поєднання цих двох показників для кожного конкретного проекту є його порівняльною ефективністю.

Вважається, що, як правило, потенційно вигідніші вкладення більш ризиковані. Орієнтиром для інвестора служить ставка банківського відсотка. Якщо умови в місті такі, що за реалізації будь-якого інвестиційного проекту підсумковий прибуток виходить меншим, ніж відповідне розміщення тих же грошей на той же термін на банківському рахунку, то жоден проект у місті здійснюватися не буде (мається на увазі, що ризик вкладення коштів у банк є мінімальним).

Безумовно, міська влада практично не здатна вплинути на такий макроекономічний показник, як ставка відсотка. Проте вона значним чином може моделювати інвестиційний клімат у місті. Так, наприклад, заохочувальна податкова політика підвищує прибутковість проектів. Те ж саме відбувається, коли місто надає інвесторам налагоджену інфраструктуру (дороги, зв’язок, інформацію тощо). Захист від злочинності і гарантії стабільності в місті підвищують надійність проектів. Ключ до успіху економічного розвитку міста полягає безпосередньо в тонкому використанні цих чинників, що впливають на надійність і прибутковість інвестиційних проектів.

Якщо як критерій оцінки очікуваних вигод від реалізації проекту розглядати тільки комерційний інтерес, то будь-який інвестиційний проект, який реалізується в місті, можна розглянути з двох взаємодоповнюючих позицій [144].

З позиції автора інвестиційного проекту і керівника фірми, яка реалізує проект, головними параметрами проекту є такі: терміни окупності, ціна та якість ресурсів, що використовуються, оцінка ризиків, прогноз кон’юнктури відповідних ринків. Саме місто і з позиції інвестора, і з позиції виконавця проекту виконує другорядну, “фонову” роль.

З позиції міської влади будь-який інвестиційний проект містить у собі безліч можливих результатів (економічних, соціальних, культурних), що безпосередньо змінюють життя міста. Зовнішні ефекти інвестицій показують, як відображається на життєдіяльності міста реалізація того чи іншого проекту. Позиція міської влади полягає в обліку і використанні цих зовнішніх ефектів.

До зовнішніх ефектів інвестицій, що безпосереднім чином впливають на значущість проекту з позиції міських органів влади, найчастіше належать такі [144]:

- зайнятість;
- екологічний стан міського середовища;
- функціональна модель міста – коефіцієнт мультиплікації;
- просторова модель міста;
- стан міського бюджету;
- міська інфраструктура – витрати на утримання;
- зміна цін на землю і нерухомість;
- перерозподіл власності і доходів у місті;
- зміна економіко-географічного положення;
- зростання або зниження соціальної напруженості;
- зміни кваліфікації і рівня освіти;
- міграція;
- зміна загальноміських умов інвестування і поява нових проектів;
- об'єднання або конфлікти в підприємницькому співтоваристві, рівень ділової культури в місті;
- зміна споживацької моделі населення;
- вплив на інших інвесторів, зміну інвестиційної привабливості міста;
- демонстраційний ефект, привабливість чужого успіху.

Не будемо зупинятися на детальному розгляді перерахованих зовнішніх ефектів, які наведені в [144], а відзначимо тільки, що зовнішні ефекти інвестицій – це економічні і соціальні результати, що незначною мірою підлягають прямому розрахунку. Враховуючи це, доводиться користуватися системою непрямих індикаторів. Один і той самий зовнішній ефект може бути як позитивним, так і негативним; а отже, його вплив необхідно зіставляти з перспективою розвитку міського господарства. Крім того, слід враховувати ефект взаємного накладення зовнішніх ефектів на міський простір. Наприклад, будівництво моста і підведення комунікацій можуть зробити вигідною житлову забудову на неосвоєній раніше міській території. Реконструкція цегляного заводу в місті підсилює цей ефект, здешевлюючи будівництво.

Відкриття екологічно шкідливого виробництва поблизу від перспективної забудови, навпаки, пригнічує первинний позитивний зовнішній ефект.

Таким чином, підбиваючи підсумок, можна зробити такий висновок: даний підхід до інвестиційної політики радикально змінює сприйняття ролі міської влади в процесі інвестування ресурсів. Основна увага відводиться не розподілу бюджетних коштів, а використанню зовнішніх ефектів переважно від комерційних інвестиційних проектів.

При цьому сукупність всіх доступних ресурсів міста, характер можливого використання яких може бути визначений як інвестиції, слід визначати як інвестиційний актив міста.

Можна стверджувати, що основне завдання органів місцевого самоврядування в економічній сфері полягає в реалізації економічного потенціалу території за рахунок тих ресурсів, що знаходяться у їх розпорядженні – інвестиційного активу території. При цьому найдоступніший і найефективніший з тих, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади, інвестиційний актив – місцеві фінанси. Фінанси міста становлять основу інвестиційного активу міста.

Дуже важливо при цьому визначити відмінність інвестиційного активу та інвестиційного потенціалу міста.

Інвестиційний потенціал відображає загальну здатність міста до здійснення інвестицій. При цьому не йдеться про концентрацію уваги на джерелах інвестиційних ресурсів. Увагу зосереджено насамперед на їх кількісних показниках, та й то лише на “максимально можливих”. Цілком зрозуміло, що практична цінність такого поняття невисока, оскільки показники загальної здатності до інвестування і обсяги вкладених коштів можуть істотно відрізнятись, що найбільш характерне для деформованої економіки країн перехідного типу. Крім того, при визначенні зовнішнього ефекту досить значна роль надається саме характеру вкладених ресурсів, тобто їх якісним показникам.

Таким чином, можна зробити висновок: більш доцільним можна визнати використання поняття “інвестиційний актив”, яке має значно більшу практичну цінність, ніж прийнятне для цілей макроекономічного аналізу поняття “інвестиційний потенціал”.

Адекватна оцінка інвестиційного активу міста – досить складна і відповідальна процедура з погляду практичної реалізації, але її вирішення є запорукою успішного функціонування органів місцевої влади, їх здатності позитивним чином впливати на стратегію розвитку міста.

Далі визначимо взаємозв'язок між розглянутими чинниками та характерними рисами процесу інвестування в міських умовах і основними

положеннями оцінки інвестиційного активу міста. Процес інвестування коштів (інвестиційних активів) – це діяльність, яка нічим не відрізняється від звичайної експлуатації ресурсів з метою отримання певних вигод. Міська влада зацікавлена в тому, щоб ця діяльність (якщо ми говоримо про діяльність незалежних суб'єктів господарювання) була спрямована на досягнення максимальної вигоди для економічної і соціальної, а також культурної і політичної сфер життя міського співтовариства. Здатність до того, щоб виявити спроможність цих засобів бути засобами інвестування і стимулювати їх використання саме таким чином, щоб максимально отримати вигоди у всіх сферах життєдіяльності міста, і є основним показником ефективності функціонування міських органів влади в сфері управління інвестиційним розвитком міста.

Слід підкреслити, що в основу процесу оцінки інвестиційного активу міста можуть бути покладені будь-які відомі науково-методичні підходи оцінки інвестиційних активів (наприклад, порівняльний аналіз можливих варіантів використання ресурсів з погляду прибутковості і ризику). Істотно важливим моментом тут є саме виявлення здатності доступних коштів принести вигоди міському розвитку, будучи безпосередньо інвестованими в конкретні проекти.

Далі слід розглянути деякі методичні підходи до оцінки інвестиційного активу міста.

Інвестиційний актив можна розглядати як частину загального багатства міста, яка може бути використана для здійснення інвестицій.

Міській владі необхідно провести інвентаризацію всіх ресурсів міського розвитку. Комплексна методологія оцінки міських ресурсів спирається на систему непрямих індикаторів, її застосовують, як правило, одночасно з розробкою довгострокової місцевої політики.

Наприклад, можливі такі напрямки аналізу багатства міста і інвестиційного активу в його структурі:

- визначення, яким трудовим і інтелектуальним потенціалом володіє місто;
- оцінка структури зайнятості населення;
- оцінка демографічної, соціальної, професійної, кваліфікаційної характеристики жителів міста. Ключовий параметр – розподіл населення за прибутковими групами;
- оцінка екологічного стану міста та його ландшафтних особливостей. Вид з вікна або прекрасний пейзаж, чисте повітря і вода мають конкретну вартість, виражену в грошах. Міський простір, який оцінюється

як зручне і безпечне місце для життя, – капітал першочергового значення в сучасному світі;

- характеристика міських земель, їх структура, поточна ринкова вартість;
- аналіз кількості міських підприємств, сфери їх діяльності, власників, обороту, вартості (не залишкової, а реальної, ринкової);
- ідентифікація рухомої і нерухомої власності, що належить місту, оцінка її структури, розпорядників, ринкової вартості в її нинішньому вигляді;
- огляд природних багатств, розташованих у місті та його околицях;
- оцінка наявності історичних пам'яток та інших об'єктів, що є перспективними з точки зору розвитку туризму [144].

Внутрішні інвестиції – це мобілізація міських ресурсів (інвестиційного активу міста) під проекти розвитку бізнесу, ініційовані місцевими підприємцями. Щоб дати хід повномасштабному економічному зростанню, міська влада повинна відкрити всі можливості для ефективної мобілізації інвестиційних активів.

Зазвичай інвестиційний актив міста розглядають як власний капітал підприємців плюс кредити банків, але в сучасних умовах існує ще ряд можливостей, спрямованих на розширення інвестиційного активу за межі цих рамок:

- жителі міста можуть здійснювати інвестиції в міську інфраструктуру, купуючи облігації внутрішніх міських позик або вносячи грошові кошти до цільових фондів, коштами яких можуть розпоряджатися органи місцевого самоврядування;
- жителі міста можуть здійснювати інвестиції шляхом будівництва житла або організації нових виробництв, підприємств торгівлі або обслуговування;
- населення може здійснювати інвестиції в своє місто власною працею. Житель міста, який пофарбував огорожу свого приватного будинку або виростив красивий газон, сприяє збільшенню вартості сусідніх земельних ділянок, оскільки розташовані на красивій вулиці ділянки коштують набагато більше, ніж в районах старої забудови, де навкруги сірість і бруд.

З точки зору сучасних підходів до розуміння інвестиційного активу до найбільш прогресивних методик його оцінювання можна віднести побудову “Матриці галузевих і матеріальних складових моделі муніципального утворення”, поданої в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Матриця галузевих і матеріальних складових моделі
муніципального утворення**

Складові моделі	Територія муніципального утворення	Муніципальна власність	Муніципальні фінанси	Населення (фізичні особи)	Органи місцевого самоврядування	Юридичні особи	Зовнішні чинники і ресурси
Охорона здоров'я							
Освіта							
Промисловість							
Малий і середній бізнес							
Туризм							
Житлове будівництво							
Житлово-комунальне господарство							
Побутове обслуговування							
Управління відходами							
Дороги і транспорт							
Зв'язок							
Комунікації							
Муніципальне страхування							

Матриця може будуватися як для кожного конкретного інвестиційного проекту, так і для оцінки зведених показників інвестиційного активу міста. Вона дозволяє виявити найбільш оптимальні джерела фінансування конкретних інвестиційних проектів та ефективні напрями використання доступних ресурсів.

Складові “Матриці галузевих і матеріальних складових моделі муніципального утворення”, подані в табл. 3.5, заповнюються спочатку технічними завданнями на аналітичне опрацювання, а потім – їх результатами. По кожному осередку формується технічне завдання для робочої групи за конкретним проектом, яке містить вимоги до початкової і одержаної в результаті дослідження інформації, методів аналізу та яке визначає, що є інвестиційним активом міста стосовно конкретного проекту.

У результаті проведеного робочою групою дослідження матриця заповнюється інформацією. На першому етапі вона не є повною, оскільки місто розглядається в його статичному стані. На цій стадії можна

обмежитися якісною оцінкою впливу на потенціал міста та його інвестиційні активи кожної з компонент матриці. Залежно від оцінки впливу (позитивний, нульовий, негативний) визначається, з якими об'єктами муніципального утворення і в який спосіб слід взаємодіяти при реалізації даного проекту, тобто визначається відповідна міська політика, яка подається на розгляд та затвердження відповідним органам управління.

Основна перевага цієї методики полягає в тому, що, по-перше, вона не проводить жорсткої регламентації і не встановлює обмеження на застосування певних методів або їх груп для розрахунку показників обсягів інвестиційних активів міста, забезпечуючи тим самим значну гнучкість і високий рівень свободи при виборі конкретних методів; по-друге, одержані результати диференціюються одночасно за галузями (напрямами) вкладення коштів і джерелами їх отримання, визначаючи, таким чином, цільовий характер інвестування і фінансування інвестицій, що для міської влади повністю узгоджується з принципами, які декларуються Європейською хартією про місцеве самоврядування з питань фінансування капітальних вкладень місцевими органами влади [107].

3.6. ОРГАНИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ЯК СУБ'ЄКТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Інтеграція у світову економіку сьогодні залишається головною тенденцією і сприяє здійсненню нових структурних перетворень в економічному та соціальному розвитку країни. Держава може досягти високих темпів розвитку тільки за умови, якщо її структурні складові будуть розвиватися гармонійно і збалансовано. Тому сьогодні при дослідженні проблем соціально економічного розвитку держави на перший план виходять питання формування ефективної політики управління місцевим розвитком. Якщо раніше в умовах командно-адміністративної економіки управління розвитком на місцевому рівні здійснювалося із центру, то сьогодні місцева влада отримує все більше автономії та самостійності. Сучасна місцева політика країни повинна бути спрямована на повне використання ресурсного потенціалу міст, використання переваг їх економіко-географічного розміщення та на формування співпраці між органами місцевої влади і центральними органами. Успішна місцева політика є інструментом державного управління і сприяє підвищенню рівня соціально-економічного розвитку країни в цілому, а її ефективність насамперед залежить від визначення рівня територіального розмежування на місцях, формування потенційних можливостей та їх ефективного використання.

Сучасний стан розвитку інвестиційних процесів в Україні відзначається обмеженістю інвестиційних ресурсів за розмірами та джерелами походження, істотним скороченням бюджетних інвестиційних вкладень. Це можна пояснити незадовільним рівнем виконання доходної частини бюджетів всіх рівнів протягом останніх років, істотним бюджетним дефіцитом, а також великим навантаженням на Державний бюджет внаслідок обслуговування державного боргу України.

У цих умовах органи місцевого самоврядування стають активним суб'єктом інвестиційного ринку й здійснюють регіональну інвестиційну політику.

Часто в науковій літературі під інвестиційною політикою міста мають на увазі систему поведінки органів місцевого самоврядування в сфері розподілу наявних інвестиційних ресурсів з метою максимально можливого досягнення заздалегідь встановлених пріоритетів [145].

Основними завданнями місцевих органів влади в сфері інвестиційної політики є:

- забезпечення безпеки й підвищення рівня соціального захисту населення в місті;
- підвищення рівня соціально-побутових послуг, що надаються;
- збільшення виробництва конкурентоспроможної продукції у пріоритетних для міста напрямках економічного розвитку;
- розвиток нормативно-правової бази для посилення інвестиційної активності на місцевому рівні, а також для зниження рівня некомерційних ризиків.

Регіональна інвестиційна політика може бути реалізована безпосередньо й опосередковано. Про безпосередню реалізацію говорять, коли мова йде про розподіл бюджетних коштів, що перебувають під контролем і в розпорядженні місцевих органів влади. Характерною рисою цього процесу є те, що адміністрація, на відміну від інших суб'єктів місцевого інвестиційного ринку, має можливість безпосередньо впливати на інвестиційний клімат міста, насамперед на некомерційні ризики. А опосередкована реалізація передбачає спрямування невідконтрольованих адміністрації позабюджетних інвестицій у певне русло за допомогою особливих прийомів і дій.

У літературі найчастіше виділяють такі важелі й інструменти безпосереднього регулювання інвестиційної діяльності на місцевому рівні:

- муніципальне замовлення на виробництво необхідної продукції;
- пільгове оподаткування в пріоритетних для міста напрямках;
- пільгове кредитування й безпроцентні позички для виробників продукції, яка необхідна місту;

- гарантії адміністрації кредитним організаціям з приводу повернення виданих інвесторам кредитів;
- дотації й компенсації інвесторам у зв'язку з тимчасовою невиконаністю виробництва пріоритетної для міста продукції;
- прискорена амортизація основних фондів, що забезпечує інвестору зниження податків;
- експертиза й ліцензування тієї діяльності інвестора, в якій зацікавлене місто;
- антимонопольна політика, що дозволяє створювати сприятливе підприємницьке поле для розвитку пріоритетних напрямків;
- розширення лізингової діяльності, що створює сприятливі умови для виробництва технічно складної продукції;
- навчання й консалтингові послуги з метою раціонального використання інвестиційних ресурсів;
- проведення конкурсів і торгів за право провадити пріоритетну для міста продукцію;
- реструктуризація боргів і платежів, що дозволяє підприємствам пріоритетних напрямків продовжувати свою діяльність, заощаджувати інвестиції й спрямовувати їх у створення нових робочих місць;
- розумне проведення процедури банкрутства для оздоровлення діяльності деяких підприємств.

Інструментами й важелями опосередкованого регулювання інвестиційної діяльності в містах можна вважати:

- цінові обмеження на окремі види продукції;
- митні тарифи на експортно-імпортну продукцію;
- лобіювання інтересів міста в центральних органах влади;
- державне замовлення;
- державну бюджетну політику [146-148].

Розширення інвестицій в економіку конкретного міста підвищує його виробничо-господарський потенціал, збільшує ділову активність, сприяє збільшенню обсягів надходжень коштів, отриманих від стягнення податків, зборів та інших обов'язкових платежів, дозволяє збільшити кількість робочих місць, скорочує соціальну напруженість, дозволяє підтримувати на більш високому рівні соціальну сферу (вчасно й у більших розмірах виплачувати пенсії, заробітну плату працівникам бюджетної й позабюджетної сфер, надавати матеріальну допомогу інвалідам і малозабезпеченим родинам тощо). Все це є взаємовигідним для всіх.

Сьогодні різні аспекти інвестиційного процесу в містах реалізуються через функції багатьох організацій і установ. Згідно із Законом

України “Про місцеве самоврядування” реалізація інвестиційної політики є завданням органів виконавчої влади на рівні області, району та міста [149], але фактично процес управління інвестиційною діяльністю в місті виконується не тільки на різних рівнях місцевого самоврядування, а й за допомогою великої кількості організацій, які реалізують той чи інший аспект інвестиційної стратегії на місцевому рівні.

На думку багатьох авторів [150], саме управління інвестиційними процесами на рівні місцевих органів влади набуває все більшого значення в Україні, оскільки саме воно дозволяє забезпечити баланс розвитку АТО, а також реалізацію закріплених законодавчо функцій органів місцевого самоврядування (виконавчої і розпорядчої) щодо управління інвестиційною діяльністю в місті. Зокрема, в роботі [151] автор підкреслює роль органів місцевого самоврядування в реалізації інвестиційної політики, вважає позитивним “процес перенесення відповідальності на місцевий рівень”, стверджує, що додатковий тиск буде сприяти розвитку аналітичних навичок місцевих органів. При цьому важливо забезпечити максимальну свободу в ухваленні рішень щодо місцевої політики інвестиційного розвитку та інструментів залучення інвестицій.

Одними з органів державної влади, яким органи місцевого самоврядування мають право делегувати частину своїх повноважень, які в своїй діяльності виконують функції, пов’язані з реалізацією інвестиційної політики, є **обласні державні адміністрації України**. Вони провадять свою діяльність відповідно до Закону України “Про місцеві державні адміністрації” і мають чітко визначену структуру. Безпосередньо функції, пов’язані з реалізацією інвестиційної політики держави в цілому, виконує **управління економікою, яке є структурним підрозділом обласних державних адміністрацій**. Одним із основних завдань даного підрозділу є забезпечення реалізації державної інвестиційної політики (про інвестиційну політику міста мова не йде). Відповідно для реалізації цього завдання управління економікою повинне здійснювати такі функції:

- аналіз стану і тенденцій інвестиційного процесу в місті, участь у визначенні його пріоритетів, формування напрямків інвестиційної політики (при цьому, скоріше за все, мається на увазі інвестиційна політика міста, але, вивчаючи фактичний стан справ, виявляється, що останнє зводиться до визначення сфер інвестування в місті, які гостро потребують вливання фінансових ресурсів);
- підготовка відповідних інформаційних матеріалів щодо економічного потенціалу та інвестиційних можливостей;
- проведення у встановленому порядку в межах своєї компетенції переговорів з потенційними іноземними інвесторами;

- визначення інвестиційного попиту області та розробка пропозицій щодо обсягів державних централізованих капітальних вкладень на основі визначених державою пріоритетів;
- участь у підготовці пропозицій щодо створення і функціонування спеціальних економічних зон, запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку, аналіз економічних і соціальних наслідків функціонування спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку;
- розробка та організація реалізації заходів, спрямованих на нарощування інвестиційних ресурсів, створення сприятливого інвестиційного клімату;
- сприяння створенню підприємств з іноземними інвестиціями;
- участь у роботі щодо залучення інвестицій та кредитних ресурсів на розвиток економічного потенціалу.

Як свідчить практика, виконання останніх трьох функцій зводиться до простих дій у вигляді приймання заявок на потрібні інвестиції, приймання заявок від закордонних інвесторів та організація “круглих столів”, на яких інвестори і підприємства, що потребують додаткових вкладень, обговорюють всі особливості інвестиційних проектів і при досягненні домовленостей підписують угоди. У більшості випадків функції, які покладаються на управління економікою, виконуються не в тому обсязі і не в тих масштабах, які передбачалися при розробці Закону України “Про органи місцевого самоврядування” та Закону України “Про місцеві державні адміністрації” [152]. Зрозуміло, що повноваження місцевих органів виконавчої влади обмежені, але навіть у межах своїх повноважень вони можуть здійснювати інвестиційну політику на місцевому рівні, зокрема шляхом заохочення інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки міста і, навпаки, шляхом обмеження інвестицій в галузі, які знаходяться поза рамками місцевих інтересів.

Наступною організацією, яка забезпечує реалізацію окремих аспектів фінансового механізму управління інвестиційною діяльністю міста, є *відділення Фонду державного майна*. Стосовно інвестиційної діяльності даною установою виконуються функції, які так чи інакше пов’язані з приватизаційними процесами, наприклад, забезпечення гарантій того, що майно, яке перебуває у власності іноземних інвесторів, не буде підлягати націоналізації, залишатиметься у користуванні інвесторів за будь-яких умов.

Районні і міські адміністрації, згідно з законодавством, повинні здійснювати реалізацію інвестиційної політики на рівні районів і міст відповідно.

Щодо компетенції *районної адміністрації*, то в її повноваження входять такі функції стосовно управління інвестиційною діяльністю:

- виконання державних і місцевих програм соціально-економічного розвитку (частина яких має інвестиційні складові);
- підготовка та виконання відповідних бюджетів (зокрема і бюджету розвитку місцевого бюджету);
- звітування про виконання відповідних бюджетів та програм;
- взаємодія з органами місцевого самоврядування тощо.

До повноважень *міської ради* стосовно управління інвестиційною діяльністю належать:

- затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку міста;
- затвердження міського бюджету, внесення змін до нього;
- утворення цільових фондів, затвердження положень про ці фонди;
- ухвалення рішень щодо випуску місцевих позик;
- ухвалення рішень щодо отримання позик з інших місцевих бюджетів та джерел, а також щодо передачі коштів з відповідного місцевого бюджету;
- створення у разі необхідності органів і служб для забезпечення здійснення з іншими суб'єктами комунальної власності спільних проєктів або спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, установ та організацій, визначення повноважень цих органів (служб);
- вирішення, відповідно до законодавства, питань про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями;
- затвердження в установленому порядку місцевих містобудівних програм, генеральних планів забудови відповідних населених пунктів, іншої містобудівної документації;
- ухвалення рішень, пов'язаних зі створенням спеціальних вільних та інших зон, змінами в статусі цих зон, внесення до відповідних органів пропозицій з цих питань, надання згоди на створення таких зон за ініціативою Президента України або Кабінету Міністрів України.

У структурі більшості міських адміністрацій України є окремий структурний підрозділ – *управління з питань розвитку підприємництва та інвестицій*, яке займається розглядом проєктів, що фінансуються за рахунок бюджету розвитку міста. Насамперед на безповоротній основі фінансуються такі комунальні проєкти, які є важливими і без яких неможливе функціонування комунальної інфраструктури міста, а на реалізацію інших проєктів коштів бюджету розвитку не вистачає. При цьому розрахунок ефективності проєктів в основному зводиться до елементарних математичних процедур. Потреба в проведенні глибокого

фінансово-економічного аналізу залишається нереалізованою, увага на фінансовій ефективності проектів майже не зосереджується.

Зрозуміло, що *наявність великої кількості інститутів управління інвестиційною діяльністю на місцевому рівні* обумовлює необхідність реформування інфраструктурної складової фінансового механізму управління інвестиційною діяльністю на рівні міста. Зокрема, в роботі [1, с. 104-107] розглядається необхідність реорганізації органів влади, розподілу виконавчої і контрольно-спостережної функції між органами влади, побудови ефективної системи місцевого самоуправління та в цілому перебудови різних рівнів і органів влади, а також реорганізації бюджетних відносин між центром і муніципальними бюджетами та розширення повноважень місцевих органів влади.

Вкрай важливим завданням на рівні міста є створення умов для забезпечення інвестиційної привабливості, збільшення обсягів інвестицій, підтримка місцевих інвесторів та забезпечення інформаційно-організаційної бази для захисту інтересів інвесторів. Все це вимагає здійснення продуманої місцевої інвестиційної політики та наявності цільових програм інвестиційного розвитку міста.

3.7. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Невід'ємним елементом концепції соціально-економічного розвитку міста є концепція управління інвестиційною діяльністю, оскільки сьогодні реальним індикатором розвитку на місцях є рівень інвестиційної активності. Кожне місто потребує індивідуального підходу до управління інвестиційною діяльністю, адже всі міста України відрізняються як за структурою економічних відносин, так і за масштабами економічної діяльності.

Оскільки діюча система управління інвестиційною діяльністю на місцевому рівні знаходиться на початковій стадії розвитку, то для досягнення переломного моменту в економічній ситуації і забезпечення соціально-економічного розвитку бажано довести обсяги інвестицій принаймні до 20-22 % від валового внутрішнього регіонального продукту, з яких на розвиток соціальної сфери необхідно буде направити близько 60-70 %, а виробничої сфери – 30-40 %.

Без використання фінансових ресурсів Державного бюджету України, без формування цільових місцевих інвестиційних програм дуже важко досягти ефективного управління розвитком соціального комплексу практично будь-якого міста України.

Принциповою особливістю побудови комплексної системи управління місцевою інвестиційною діяльністю повинен стати перехід

від розподілу бюджетних асигнувань на капітальне будівництво між окремими районами до виборчого (повного або часткового, пайового) фінансування конкретних високоефективних інвестиційних проєктів на конкурсній основі.

Надання різних форм підтримки приватним інвесторам на конкурсній основі замість цільового розподілу бюджетних ресурсів передбачає створення спеціальної регіональної комісії для проведення інвестиційних конкурсів, а також експертної ради для відбору найефективніших інвестиційних проєктів.

Новим кроком у процесі удосконалення управління інвестиціями щодо діяльності інституційних інвесторів може стати безпосередня участь представників місцевих органів влади в керівництві (виконання функцій контролю і нагляду) компаніями, що дозволить значно підвищити рівень довіри інвесторів до місцевого інвестиційного середовища і збільшити обсяги інвестицій у розвиток соціально-економічної інфраструктури.

Необхідно зосередити увагу органів управління на проблемі активізації залучення іноземних інвестицій у фінансову сферу діяльності. Одним з важливих напрямків удосконалення цілеспрямованої роботи місцевих органів влади щодо залучення іноземних інвестицій повинна стати розробка і впровадження типової, прийнятної, юридично повноцінної та відповідної міжнародним вимогам форми інвестиційної угоди як однієї з додаткових засобів стимулювання залучення іноземних інвестицій в місцеву економіку з синхронним наданням відповідних гарантій.

За своєю економічною сутністю реалізація інвестиційних проєктів за рахунок коштів місцевих бюджетів або спеціальних цільових фондів не відрізняється від державних інвестицій. У подальшому кошти міського бюджету, які спрямовуються на реалізацію регіональних інвестиційних проєктів і програм, будемо називати централізованими.

Без централізованих інвестицій не можуть нормально розвиватися ряд об'єктів місцевої інфраструктури, особливо в період переходу до ринкової економіки, коли різкі структурні зміни вимагають значних централізованих вкладень. Як показав досвід, ставка тільки на власні засоби підприємств і організацій, як і особливі надії на вільний ринок капіталу, себе не виправдала. Потрібна не відмова від централізованих капітальних вкладень, а корінне удосконалення інвестиційного процесу, спрямоване насамперед на зведення до мінімуму безповоротного централізованого фінансування. Його можна зберегти лише для об'єктів, які, в принципі, не можуть бути прибутковими. У всіх інших випадках кошти повинні надаватися у порядку кредитування під відсотки, близькі до тих, що встановлюються на вільному ринку капіталів.

Ефективно розпоряджатися суспільними кредитними ресурсами може лише система управління місцевою інвестиційною діяльністю, зорієнтована на отримання максимальної віддачі від капітальних вкладень. Рішення про капітальні вкладення така система могла б ухвалювати за підсумками конкурсів інвестиційних проектів. При цьому виникла б можливість виходити не з ефективності кожного варіанта окремо, а з відповідності тієї або іншої їх сукупності вимогам оптимального соціально-економічного розвитку міста. Спираючись на плани такого перспективного розвитку міста, система відстежувала б всі взаємозв'язки інвестиційних проектів із пов'язаними видами виробництв, з потребами і ресурсним забезпеченням. Це особливо важливо у випадку фінансування великих проектів і програм.

Виникає закономірне питання: що ж слід мати на увазі під системою управління інвестиційною діяльністю в містах? Досить сумнівно, щоб один орган був у змозі обґрунтовано ухвалювати рішення, виконувати експертизу і вести контроль за ходом реалізації всіх можливих інвестиційних проектів. Тому більш доцільним є формування дворівневої системи управління інвестиційною діяльністю на місцевому рівні. Перший рівень повинен представляти *центральний орган* управління, ним могло б бути, наприклад, головне управління економіки обласної державної адміністрації. Другий рівень повинні представляти *спеціалізовані органи*. До їх складу пропонується залучати спеціалістів профільних управлінь й окремих служб органів місцевої виконавчої влади. Кожен з цих органів міг би виконувати управлінські функції в межах своєї сфери діяльності і через керівництво обласною державною адміністрацією пов'язувати їх з розвитком міста.

Інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку міста переслідує одночасно декілька цілей, основні з яких наведені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Основні цілі інвестиційного забезпечення
соціально-економічного розвитку міста**

Мета	Результат
Економічна	Забезпечення зростання в різних сферах економічного розвитку міста
Політична	Підтримка політичної стабільності в місті, підвищення довіри населення до місцевої влади
Наукова	Стимулювання наукового пошуку ефективних форм, технологій та механізмів реалізації інвестиційних заходів у місті, формування значного наукового потенціалу в місті, здійснення наукових розробок і досліджень
Технічна	Поліпшення технічного стану місцевих підприємств всіх форм власності, їх продуктивності й потужності

Мета	Результат
Технологічна	Забезпечення міста новітніми передовими технологіями й устаткуванням, зокрема екологічно безпечними, ресурсозберігаючими тощо
Екологічна	Зменшення негативного впливу на екологію в місті, поліпшення стану навколишнього природного середовища за рахунок впровадження новітніх удосконалених технологій, техніки, нового сучасного обладнання, ресурсозберігаючих і природоохоронних розробок
Соціальна	Підвищення рівня добробуту й соціальної захищеності місцевої громади
Культурна	Розвиток культурного життя місцевої громади, відродження культурних і релігійних традицій, народних обрядів
Іміджева	Поліпшення іміджу й конкурентоспроможності міста, посилення впливу у співтоваристві

Необхідною умовою підвищення ефективності інвестиційної підтримки соціально-економічного розвитку міста є системна реалізація певних заходів. Тому мова повинна йти про формування **комплексної системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста**, яку слід розуміти як сукупність взаємопов'язаних елементів (організаційна, фінансова, нормативно-правова, інформаційно-комунікаційна, кадрова, матеріально-технічна складові; методи; важелі; інструменти), що беруть участь у створенні та використанні фондів інвестиційних ресурсів з метою реалізації інвестиційних проектів та програм соціально-економічного розвитку, створюють передумови або безпосередньо сприяють забезпеченню потреб місцевої громади. Структура даної системи подана на рисунку 3.6.

Як видно з рис. 3.6, система інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста складається з організаційної, фінансової, нормативно-правової, кадрової, інформаційно-комунікаційної, матеріально-технічної та інших складових.

Організаційну складову цієї системи формують всі організації й установи, які безпосередньо беруть участь у реалізації інвестиційної політики в місті.

Особливу роль при функціонуванні системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста відіграє інформація. Саме тому завданням **інформаційно-комунікаційної складової цієї системи** є аналітична обробка інформації, отриманої від територіальних представництв Державного комітету статистики, ЗМІ або з інших офіційних джерел, формування інформаційної бази та доведення до відома користувачів необхідних даних.

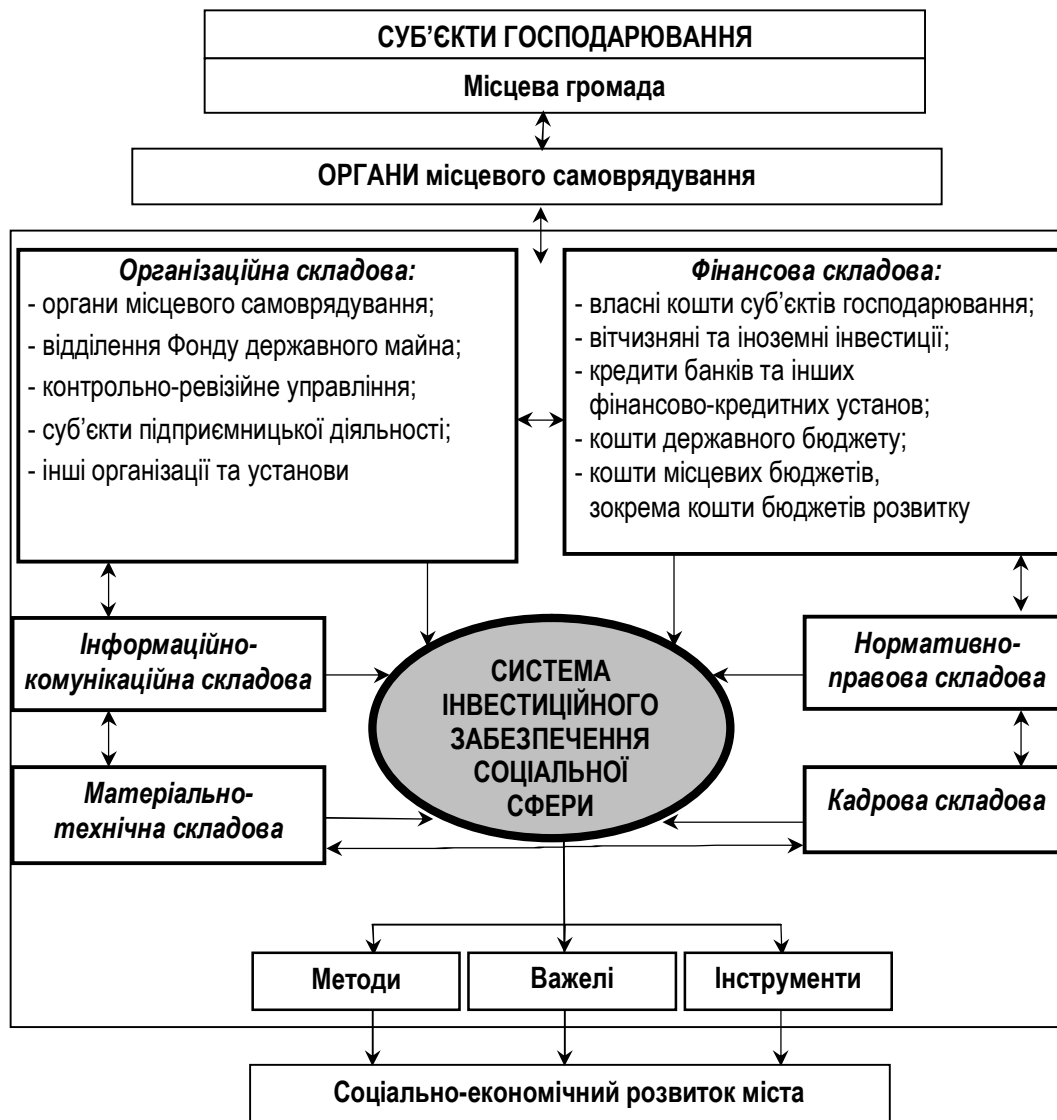


Рис. 3.6. Система інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста

Необхідність чіткого врегулювання принципів, норм, методів та конкретних механізмів інвестування в соціально-економічний розвиток міста вимагає відповідного нормативно-правового регулювання. Саме тому в досліджуваній системі інвестиційного забезпечення слід виокремлювати *нормативно-правову складову*, завданням якої є розробка та контроль за вимогами законодавчих актів України, внутрішніх положень та методик місцевих органів виконавчої влади, що спрямовані на врегулювання процесу інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста.

Окрім вищезазначених складових, у межах системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста слід виділяти й такі загальноприйняті складові, як *кадрову та матеріально-технічну*.

Фінансову складову системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста формують власні кошти суб'єктів господарювання, вітчизняні та іноземні інвестиції, кредити банків та інших фінансово-кредитних установ, а також кошти державного та місцевих бюджетів, зокрема й кошти бюджетів розвитку.

З інституціональної точки зору фінансову складову системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста можна розглядати як певну сукупність інститутів (рис. 3.7).

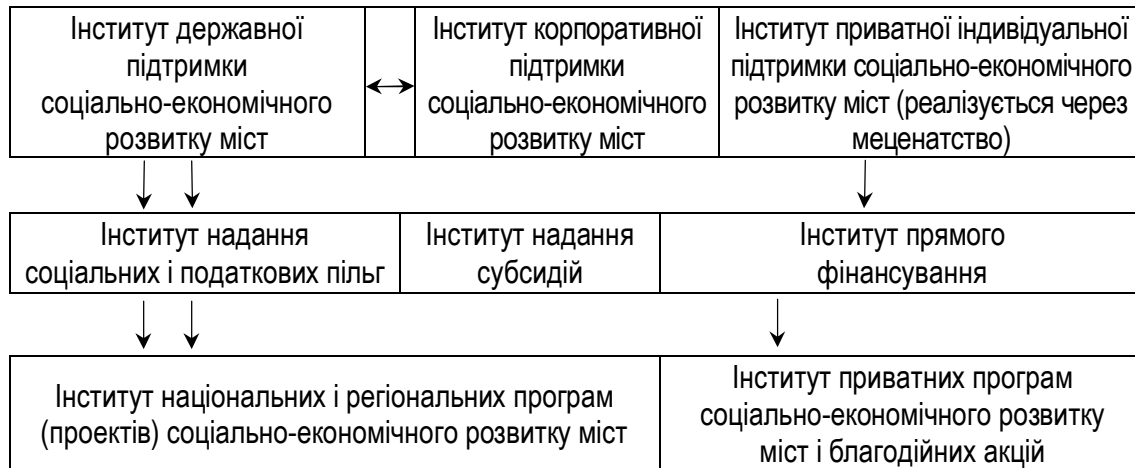


Рис. 3.7. Інституціональний підхід до формування фінансової складової системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міст

Основні завдання, які має вирішувати система інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста, наведені на рис. 3.8.

Між бюджетною системою та системою інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міст існує прямий зв'язок, оскільки саме бюджетні кошти насамперед є джерелом фінансування соціально-економічного розвитку на місцях (муніципальні проекти соціальної та екологічної спрямованості є низькоприбутковими й майже не приваблюють інвесторів і кредиторів).

Податкова система здійснює опосередкований вплив на систему інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста, оскільки зменшення податкового навантаження на суб'єктів, що залучають інвестиції у соціальний та екологічний розвиток міста, активізує цих учасників інвестиційного процесу й створює оптимальні умови для економічного зростання.

Банківська система забезпечує інвестиційні процеси в усіх сферах господарювання, оскільки вона, як правило, є або посередником при здійсненні таких операцій, або бере безпосередню участь у фінансуванні інвестиційних проектів.

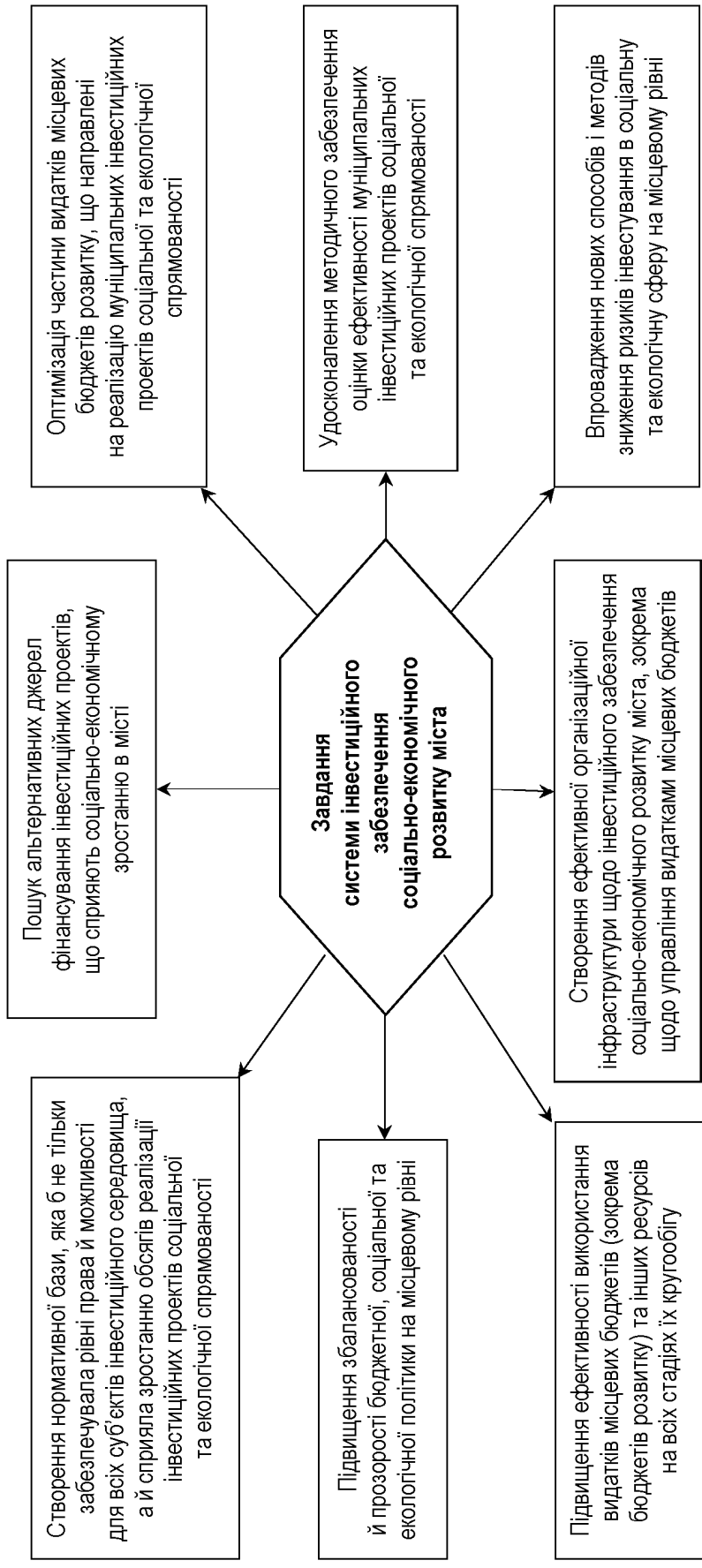


Рис. 3.8. Завдання системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста

3.8. ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА, ФОРМИ І МЕТОДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Концептуально *джерела інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста* відображені на рис. 3.9.

Відповідно до схеми цього рисунка, фінансування соціально-економічного розвитку міста має здійснюватися за рахунок інвестиційних ресурсів, кредитних та бюджетних ресурсів, останні з яких на сьогодні є найбільш вагомим джерелом інвестиційного забезпечення в Україні.

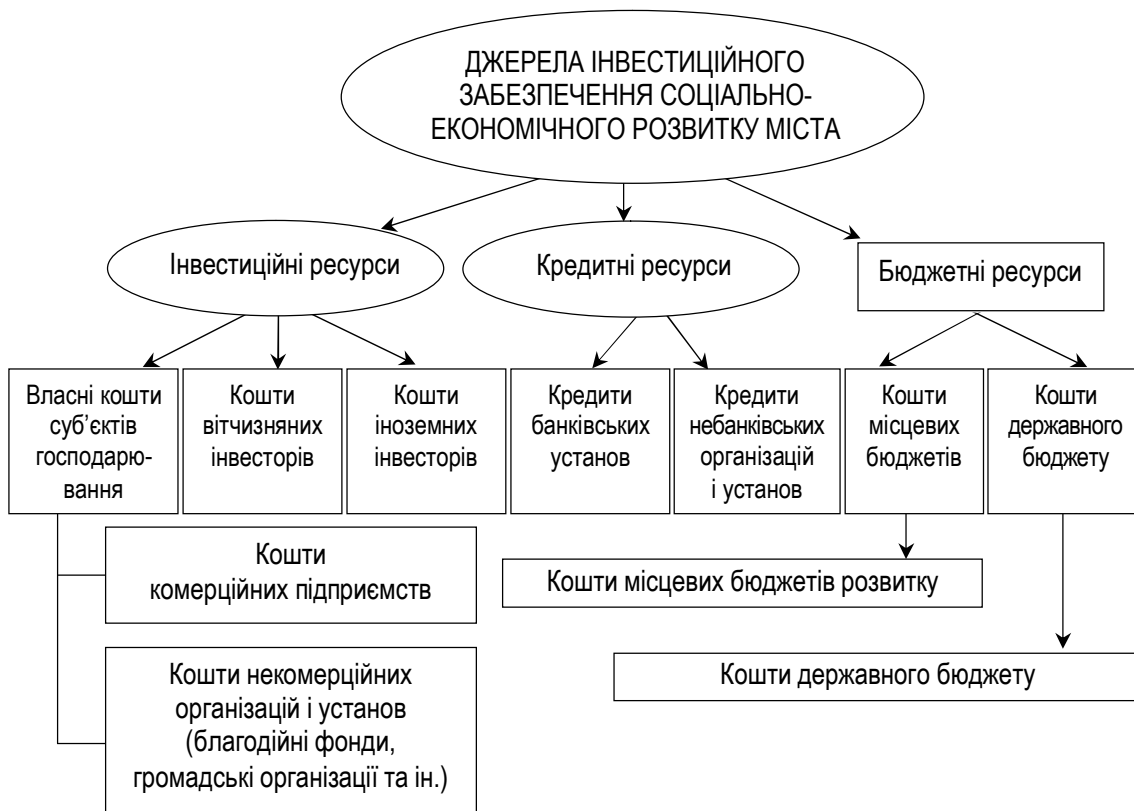


Рис. 3.9. Джерела інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста

Усі інші ресурси, особливо кредитні, на жаль, використовуються в значно менших обсягах. Крім бюджетних ресурсів, особливе місце займають кошти підприємств і організацій, які на місцевому рівні використовуються для реалізації значної кількості інвестиційних проєктів соціальної спрямованості.

Таким чином, можна зробити висновок, що основними джерелами інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста є кошти місцевих бюджетів та власні кошти суб'єктів господарювання.

До інвестиційних ресурсів в економічній літературі, як правило, належать власні кошти суб'єктів господарювання (які враховують кошти приватних підприємств, некомерційних організацій та установ), кошти вітчизняних та іноземних інвесторів. Так, сьогодні приватні підприємства на місцевому рівні реалізують значну кількість інвестиційних проектів соціальної спрямованості, але така реалізація здійснюється за залишковим принципом.

Це дозволяє стверджувати, що за сприятливих умов (податкових пільг та інших інструментів) можливе збільшення обсягів інвестування в соціально-економічний розвиток міста. Причини низької зацікавленості приватних підприємств у реалізації інвестиційних проектів соціальної спрямованості полягають у тому, що на законодавчому рівні майже не врегульовані напрямки їх стимулювання. Головними чинниками, які сприяють інвестуванню в соціально-економічний розвиток міста, є або здебільшого власна зацікавленість (реклама, яка сприятиме підвищенню іміджу підприємства, створення умов для власних робітників шляхом відкриття під патронатом підприємств дитячих садків, клінік, санаторіїв, будинків відпочинку, закладів культури та ін.), або лише благодійні цілі. Так, у роботі [153] автор зазначає, що підприємство за рахунок своїх доходів формує соціальну інфраструктуру, що дає можливість максимально задовольнити матеріальні й духовні потреби працівників. Оскільки головною метою діяльності більшості підприємств є отримання прибутку, то й першочерговими завданнями для них є:

- переоснащення виробництва більш новими технологіями, що забезпечить економію матеріальних і трудових ресурсів;
- розширення діяльності підприємства як шляхом збільшення масштабів виробництва, так і шляхом освоєння нового виду продукції;
- створення сприятливих умов для працівників (зокрема й підвищення рівня оплати праці) тощо.

Сьогодні держава не повною мірою використовує існуючі інструменти, щоб створити всі умови для підвищення інтересу комерційних підприємств у реалізації проектів соціальної спрямованості, адже це дозволить зменшити навантаження на кошти місцевих бюджетів розвитку. Водночас повністю переносити відповідальність за фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку на комерційні структури сьогодні не можна, оскільки це може створювати нерівні умови соціального забезпечення населення різних територій.

Одним з головних методів інвестування є метод самофінансування, що реалізується за рахунок власного капіталу (фондів і нерозподіленого прибутку), а також амортизаційних відрахувань. Самофінансування – це фінансова стратегія управління фондами коштів з метою нагромадження капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення. У промислово розвинутих країнах рівень самофінансування вважається високим, якщо питома вага власних джерел досягає 60 % і більше від загального обсягу фінансування інвестиційних витрат. Власний капітал підприємства повинен відповідати таким критеріям: достатність, ліквідність, наявність якісної структури, здатність до мобілізації в інноваційну діяльність.

Важливим джерелом самофінансування інвестицій є амортизаційні відрахування. В умовах діючої амортизаційної і податкової політики держави амортизаційний фонд, якщо його раціонально планувати (під плануванням мається на увазі насамперед вибір методів його створення і використання), може стати основним джерелом фінансування відновлення фондів інноваційної діяльності.

Амортизаційна політика, будучи складовим елементом механізму регулювання відтворювальних процесів, також використовується і як інструмент стимулювання соціально-економічного розвитку. Так, в останні десятиліття з цією метою в промислово розвинутих країнах усе ширше почали застосовуватися нормативні обмеження в системі амортизації, що є діючими інструментами регулювання процесу відтворення основного капіталу. До таких обмежень належать нормативи, що визначають граничні терміни експлуатації відповідного устаткування чи використання технологій. Причому такі обмеження можуть встановлюватися не тільки для виробників, але, в окремих випадках, і для споживачів. Прикладом таких обмежень можуть бути використання в Німеччині й Італії нормативні заборони застосування з визначеного моменту від початку експлуатації фреоністських хладонів, а також використання автотранспортних засобів після 6 років їхньої експлуатації [154].

Щодо участі вітчизняних та закордонних приватних інвесторів у фінансуванні соціально-економічного розвитку міста, то слід зазначити, що вони дуже рідко беруть участь у таких заходах, оскільки пріоритетом своєї діяльності вважають, передусім, отримання прибутку. Водночас проекти соціальної спрямованості або ж зовсім не приносять комерційного прибутку, або мають досить низький його рівень, або ж досить тривалий термін окупності, що не приваблює як вітчизняних, так і іноземних інвесторів. Змінити ситуацію може втручання держави шляхом надання різних пільг та інших стимулів, які сприятимуть зростанню зацікавленості інвесторів.

Ще однією формою інвестиційного забезпечення соціально-економічної діяльності є залучення іноземного капіталу до інвестування в розвиток існуючих підприємств за участю їх в управлінні на припустимих для економіки контрольованих началах. Вирішувати цю проблему потрібно з урахуванням тієї обставини, що в деяких ключових сферах науки і техніки, де технологічне відставання досягло особливо значних розмірів, будь-яка форма простого науково-технічного співробітництва або придбання закордонних технологій неефективна без одночасного залучення капіталу сторони, що передає технології. Тільки тоді забезпечується зацікавлена активна участь, необхідне стабільне співробітництво цієї сторони в освоєнні й удосконалюванні переданих технологій. Варто активніше прагнути до залучення іноземних фінансових ресурсів у формі кредитів, що вимагають погашення, але не встановлюють постійної залежності підприємств, що кредитуються, від іноземних компаній. Однією з форм іноземних кредитів є цільові банківські вклади для кредитування розвитку вітчизняних підприємств з умовою повернення кредиту постачанням продукції (компенсаційні угоди). Доцільно стимулювати угоди, в яких закордонний партнер поставляє машини, устаткування, технології в обмін на зустрічні постачання готової продукції, виробленої на поставленому устаткуванні.

У значно менших обсягах фінансується соціально-економічний розвиток міста за рахунок недержавних організацій – фондів різного типу, зокрема й страхових. У міжнародній практиці це джерело інвестування соціальної сфери сьогодні є досить популярним; на законодавчому рівні створюються всі умови для функціонування таких установ, відпрацьовуються механізми формування їх ресурсної бази. На жаль, в Україні такі організації не здійснюють іншої діяльності, крім благодійної. Формування ресурсної бази таких установ відбувається шляхом благодійних внесків та шляхом фінансування їх міжнародними установами аналогічного типу. У закордонній практиці такі установи можуть здійснювати всілякі операції і формувати свою ресурсну базу за рахунок прибутку, отриманого від фінансових, інвестиційних та інших операцій. У свою чергу, держава створює всі сприятливі умови для здійснення цими організаціями своєї діяльності, формує нормативну базу їх функціонування, бере безпосередню участь у фінансуванні окремих проектів на пайових умовах. Так, у країнах Євросоюзу надходження від держави до цих організацій коливаються у розмірі від 40 до 60 %.

Суспільні організації набагато швидше реагують на потреби суспільства і найчастіше першими беруть на себе розв'язання нових соціальних проблем. Крім того, на відміну від держави, вони виконують ряд функцій, здійснення яких на державному рівні забезпечити досить важко, бо це потребує мобілізації значних фінансових ресурсів.

В основі діяльності таких недержавних організацій використовуються різні ресурси, які на державному рівні мобілізувати досить складно, наприклад, волонтерська праця, ініціативність та активність членів організації, психологічна підтримка на засадах принципу “рівний-рівному”, альтернативні матеріальні ресурси у вигляді пожертвувань, грантів, членських внесків, спрямовування доходів від власної підприємницької діяльності на розвиток соціальних послуг [155]. До найбільш типових функцій, які можуть виконувати недержавні організації у цій системі, належать:

- безпосереднє адресне надання соціальних послуг на рівні громади;
- вивчення потреб і очікувань клієнтів;
- збір і акумулювання інформації про попит на послуги та зміни соціальної ситуації у громаді;
- участь у формуванні місцевих соціальних програм та планування розвитку системи соціальних послуг на місцевому рівні;
- здійснення громадського контролю за якістю надання соціальних послуг та ефективністю місцевих соціальних програм.

Більшість громадських організацій, окрім благодійної діяльності, здійснюють захист прав та інтересів окремих верств населення, консультативну діяльність, навчання та доводять до суспільства певну інформацію тощо.

Суспільні організації насамперед повинні вирішувати проблеми інвалідності, проводити роботу з дітьми та молоддю, з безпритульними, надавати допомогу сім'ям дітей-інвалідів, проводити профілактику негативних явищ серед молоді, профілактику поширення таких хвороб, як ВІЛ/СНІД, захист психічного здоров'я та ін. [155].

Реалізація основних положень соціальної політики повинна бути спрямована на підвищення якості соціальних послуг та створення структур, які сприятимуть цьому. При цьому створення таких структур не є державною функцією, оскільки держава є замовником таких послуг, але основною її функцією є створення ефективної правової бази для їх функціонування. Перегляд переліку соціальних витрат, які будуть надаватися державою, дозволить усі інші соціальні витрати або замовляти в недержавних організаціях, або перевести їх на приватне фінансування.

У роботі [155] автор зауважує, що сьогодні слід на законодавчому рівні визначити послуги, які можуть здійснюватися недержавними організаціями, при цьому слід також переглянути систему ліцензування та фінансування таких організацій.

Однією з проблем, що знижують ефективність інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста, є відсутність комплексу національних нормативних документів щодо мінімальних

стандартів соціальних послуг. Крім того, сьогодні удосконалення потребує й Бюджетний кодекс, зокрема у частині фінансування конкретних видів послуг, які гарантовані державою [155]. Так, у роботі [156] автор зазначає, що “бюджетне законодавство має містити призначення видатків на фінансування соціальних послуг. Делеговані повноваження місцевим бюджетам повинні передаватися на організацію конкретного “пакета послуг” на певній території”.

Оскільки делегування частини своїх соціальних функцій буде здійснюватися іншим установам та організаціям, а держава лише буде замовником, то виникатиме потреба соціального замовлення, нормативне забезпечення якого також потребує певних змін. Зокрема, у такому випадку потрібен буде специфічний нормативний документ, що врегулює особливості здійснення соціального замовлення у таких випадках.

Вирішити ряд проблем інвестиційного забезпечення можуть **кредитні ресурси**, але їх надання пов’язане сьогодні з виконанням певних умов, зокрема обов’язковими є такі:

- інвестиційні проекти соціальної спрямованості повинні бути забезпечені приватними або державними гарантіями, хоча останні сьогодні втрачають довіру;
- проекти повинні мати досить високу дохідність і бажано незначні строки окупності;
- проекти повинні мати значний соціальний, екологічний або інший ефект.

Найкращим варіантом для банків є часткові умови фінансування таких проектів, тобто коли частину зобов’язань на себе бере держава.

Найбільш значущими в системі інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста сьогодні є **бюджетні ресурси**, адже саме держава сьогодні гарантує мінімальний рівень соціальних гарантій та надання соціальних послуг населенню (в міжнародній практиці останнє, як уже зазначалося раніше, є прерогативою недержавних організацій). За результатами аналізу сучасного стану об’єктів соціальної інфраструктури можна зробити висновки, що переважна їх більшість фінансується за рахунок коштів місцевих бюджетів. До таких об’єктів належать заклади освіти (школи, професійно-технічні навчальні установи, державні вищі навчальні заклади та ін.), охорони здоров’я, культури й мистецтва, історичні пам’ятки, а також об’єкти комунальної сфери. Дані статистики свідчать, що сьогодні близько 70 % видатків соціальної сфери фінансується за рахунок видатків місцевих бюджетів.

Перевагою бюджетних джерел фінансування є відсутність необхідності повернення засобів, однак величина їх мінімальна, тому ці

засоби використовуються в основному тільки на ті проекти, що закріплені у видатковій частині відповідного бюджету, а для нових проектів виникає потреба підбирати альтернативні способи фінансування [157]. Гостра потреба в додаткових фінансових засобах для фінансування найбільш серйозних і актуальних програм місцевого розвитку обумовлює необхідність пошуку вільного сегмента на фінансовому ринку для реалізації бюджетних інструментів акумулювання нетрадиційних джерел доходів з метою фінансування витрат соціально-економічного розвитку.

Загально визнаним є той факт, що фінансування інвестиційних проектів з державних джерел можна розподілити на пряме і непряме.

Пряме фінансування інвестицій може бути реалізоване в різних формах, що відображено на рис. 3.10.

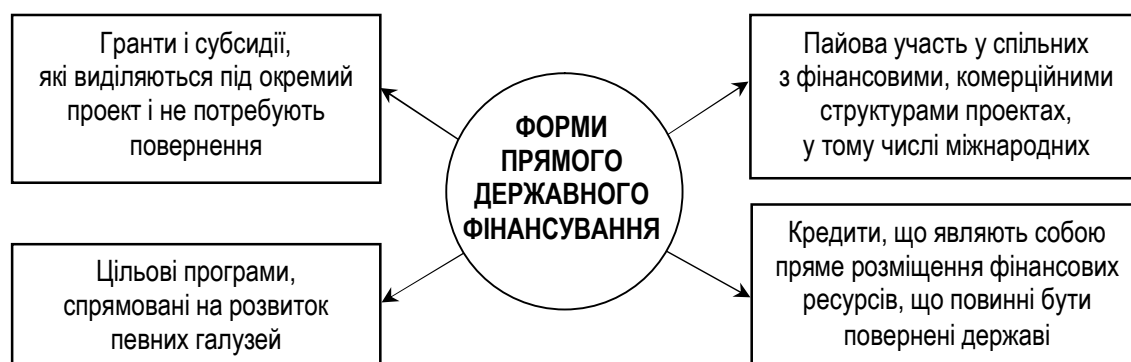


Рис. 3.10. Форми прямого державного фінансування

Відповідно до пайової участі в спільних з фінансовими, комерційними структурами проектах, слід відзначити, що на сьогодні в Україні відсутня достатня законодавчо-нормативна база щодо фінансування державою приватних проектів. Щодо кредитів, тобто прямого розміщення фінансових ресурсів, які повинні бути повернені державі, у цьому випадку встановлюються процентні ставки і терміни повернення. Крім того, дана форма фінансування має цілий ряд переваг порівняно з попередніми, а саме:

- стимулює підприємства й організації ефективно використовувати отримані кошти;
- держава не бере безпосередньої участі в процесі управління проектом і організацією – одержувачем коштів;
- не відбувається довгострокового заморожування державних фінансових ресурсів, тому що при погашенні кредиту поповнюється дохідна частина бюджету [158].

Пряма фінансова підтримка (чи метод прямих бюджетних дотацій) є методом прямої державної участі в стимулюванні інвестиційної діяльності.

Важливим інструментом фінансово-кредитного забезпечення соціально-економічного розвитку є цільові програми [159]. Програма – це комплекс методів впливу на процеси соціально-економічної діяльності для забезпечення їхньої цілеспрямованості і керованості. Розробка програм соціально-економічного розвитку передбачає:

- концентрацію матеріальних і фінансових ресурсів для досягнення мети; зміну пропорцій і пріоритетів розвитку;
- визначення термінів виконання поставлених завдань;
- обґрунтування форм і методів фінансового і ресурсного забезпечення.

Програмно-цільове фінансування проводять, в основному, на конкурсних засадах і використовують для формування і виконання різноманітних програм та окремих процесів [160].

Розглянемо основні форми і методи фінансування місцевих інвестиційних проектів і програм.

За формою інвестиції для місцевих програм і проектів можуть бути досить різноманітними:

- власний капітал (капітал підприємства, акціонерний капітал – венчурна і часткова форми фінансування);
- позиковий капітал (кредити, позики, лізинг, капітал, отриманий при розміщенні облігаційної позики, та ін.);
- нематеріальний капітал;
- безоплатні гранти і пожертвування;
- інші (концесія, субсидії, контрактне покриття інвестиційних ресурсів).

Для державних органів управління важливо проаналізувати джерела надходження капітальних вкладень для визначення резервів їхнього подальшого зростання. Це тому досить важливо, оскільки їхня структура за декілька останніх років витримала істотні зміни.

У ситуації, коли бюджетні засоби не є основним джерелом фінансування капітальних вкладень, важливого значення набуває створення умов для надходження фінансових ресурсів з інших джерел. До останнього часу це були переважно власні засоби підприємств і організацій. Їхня частина в загальному обсязі перевищувала 50 %. Але зараз відчувається цілком закономірне зниження питомої ваги цього виду ресурсів у капітальних вкладеннях. Дані зміни можуть бути обумовлені кількома причинами:

- підприємства стали більш ефективно використовувати ті основні фонди, що мають у своєму розпорядженні;
- обмеженість власних фінансових ресурсів;
- залучення засобів ззовні (використання кредитних ресурсів).

Важливим напрямком стабілізації фінансування інвестиційних проектів повинне стати підвищення ефективності використання капітальних вкладень. Практика показує, що вкрай необхідно оптимізувати структуру капітальних вкладень не тільки за джерелами залучення, але й за напрямками їх використання. Це дозволить збільшити економічний ефект від вкладення однієї гривні з розрахунку на одиницю отриманого валового регіонального продукту (ВРП).

Визначення ефективності територіальних інвестицій в основний капітал здійснюється шляхом їх порівняння з ВРП.

Інвестиційна політика з урахуванням обмежених можливостей фінансування капітальних вкладень за рахунок бюджетних коштів повинна бути спрямована на вирішення таких завдань:

- 1) створення найбільш сприятливих організаційних умов для реалізації тих інвестиційних проектів, що є найбільш ефективними з погляду поповнення дохідної частини бюджету;
- 2) проведення гнучкої податкової політики стосовно пріоритетних інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток соціально-економічного комплексу.

Тенденція до збільшення питомої ваги у фінансуванні інвестиційних ресурсів комерційних банків-резидентів та іноземних інвесторів припускає більш глибоке вивчення можливих джерел фінансування. Особливий інтерес становить вплив форми забезпечення кредиту і власне вартості кредитних ресурсів, зацікавленість самих кредиторів в успішній реалізації інвестиційних проектів і форми їхньої участі у прибутках. У таблиці 3.7 поданий порівняльний аналіз джерел фінансування місцевих інвестиційних проектів і програм.

Переваги і недоліки кожного з наведених способів дозволяють особі, що ухвалює рішення, обрати один чи декілька найбільш оптимальних способів фінансування, виходячи з конкретних умов реалізації інвестиційного проекту. Разом з тим без детального опрацювання механізму фінансування будь-який, навіть найбільш привабливий спосіб фінансування, може виявитися неефективним. При цьому важливу роль відіграють фактори зовнішнього економічного середовища: інфляція, інвестиційні ризики, тимчасова обмеженість фінансових ресурсів та інші.

Дефіцитне фінансування передбачає здійснення муніципальних запозичень під гарантію органів місцевого самоврядування з утворенням муніципального (міського) боргу та наступним розподілом інвестицій за окремими інвестиційними проектами та суб'єктами інвестиційної діяльності. Міські органи влади гарантують та здійснюють повернення боргу.

Порівняльний аналіз джерел фінансування місцевих інвестиційних проектів і програм

Спосіб	Термін і мета використання	Забезпечення	Вимоги	Переваги	Недоліки	Джерела
Кредитна лінія банків чи поновлений кредит	1-2 роки. Сума часто визначається як відсоток від величини дебіторської заборгованості і/чи запасів. Використовується для задоволення сезонних потреб в оборотному капіталі	Незабезпечені або забезпечені рахунками дебіторів, запасами, майном, устаткуванням і т.д.	Потрібно додаткове забезпечення (гарантії). Потрібно подати звіт про продажі, мати передбачуваний грошовий потік	Надаються додаткові послуги. Відсоток вираховується з суми оподаткованого прибутку. Відсоток передбачуваний. Гнучкість у запозиченні і погашенні боргу	Може знадобитися додаткове забезпечення. Може перешкодити додатковому фінансуванню. Надання кредиту обумовлюється рестрикційними умовами	Комерційні банки
Коротко-строківі векселі	60-180 днів. Задоволення потреб в оборотному капіталі	Незабезпечені або забезпечені	Те ж саме	Надаються додаткові послуги. Відсотки вираховуються з оподаткованого прибутку. Величина відсотків передбачувана. Процентна ставка може бути фіксованою	Може знадобитися додаткове забезпечення. При кожному одержанні грошей у борг вимагаються нові документи	Комерційні банки. Фізичні особи
Позики, що відновлюються, що конвертуються, що конвертуються, термінові	Позики, що відновлюються на період у 2-3 роки, що конвертуються, термінові, терміном на 3-7 років. Для поповнення оборотного капіталу. На придбання устаткування. На придбання компанії. На розширення	Те ж саме	Те ж саме	Надаються додаткові послуги. Відсотки вираховуються з суми оподаткованого прибутку. Гнучкість у запозиченні грошей і погашенні боргу. Відстрочка виплати до надходження достатнього за величиною грошового потоку. Забезпечує довгострокові зобов'язання з фінансування. За рахунок однієї єдиної позички можна придбати кілька активів. Є можливість неодноразово відновлювати першу частину позички залежно від результатів діяльності	Може знадобитися додаткове забезпечення. Складно одержати в кризові періоди. Кредит може бути дорогим. Може перешкодити одержанню додаткового фінансування. Надання кредиту обумовлюється рестрикційними умовами. При відсотках, що плавають, важко планувати їх величину	Комерційні банки та інші кредитні установи

Продовж. табл. 3.7

Спосіб	Термін і мета використання	Забезпечення	Вимоги	Переваги	Недоліки	Джерела
Термінова позика	3-7 років. На придбання устаткування. На придбання компаній. На розширення	Те ж саме	Те ж саме	Надаються додаткові послуги. Відсоток вираховується з суми оподаткованого прибутку. При захисті від зростання ставки відсоток передбачуваний. Ставка може бути фіксованою. Погашення здійснюється поступово	Може знадобитися додаткове забезпечення. Складно одержати в кризові періоди. Кредит може бути дорогим. Може перешкодити одержанню додаткового фінансування. Надання кредиту обумовлюється рестрикційними умовами. Процентна ставка може бути високою	Фізичні особи. Державні джерела
Іпотечне зобов'язання	Погашення частинами протягом 7-30 років. Можливе прохання про дострокове погашення в межах 5-10 років. На придбання об'єкта нерухомості компаній, на розширення	Нерухомість	Те ж саме	Надаються додаткові послуги. Відсоток вираховується з суми оподаткованого прибутку. При захисті процентної ставки відсоток передбачуваний. Можливе встановлення фіксованої процентної ставки. Менші розміри платежів на погашення за більш тривалий період	Потрібно додаткове забезпечення. Можливе накладення штрафів за дострокове погашення (у випадку позик з фіксованою процентною ставкою)	Комерційні банки та інші кредитні установи. Фізичні особи. Державний бюджет
Субординований борг	3-10 років. На задоволення потреб в оборотному капіталі. На придбання устаткування. На придбання компаній. На розширення	Незабезпечений	Залежить від інших боргів. Потрібно надавати звіт про фінансові результати. Необхідно мати передбачуваний грошовий потік	Відсоток вираховується з оподаткованого прибутку. При захисті від зростання ставки відсоток передбачуваний. Старший позикодавець може розглядати субординований борг як додатковий власний капітал. Процентна ставка може бути фіксованою. Менші розміри платежів на погашення при більш тривалому періоді погашення	Складно одержати у важкі часи. Кредит може бути дорогим. Надання кредиту обумовлюється рестрикційними умовами. Процентна ставка може бути високою	Комерційні банки. Інші кредитні установи. Фізичні особи. Відкритий ринок. Венчурний капітал

Продовж. табл. 3.7

Спосіб	Термін і мета використання	Забезпечення	Вимоги	Переваги	Недоліки	Джерела
Позички під активи	Контракт на 1-3 роки. На задоволення потреб в оборотному капіталі. На придбання устаткування	Забезпечені. Ставка авансу залежить від галузі	Потрібне додаткове забезпечення. Потрібно надавати звіт про фінансові результати. Необхідно мати передбачуваний грошовий потік	Надаються додаткові послуги. Відсоток вираховується з оподаткованого прибутку. Відсоток передбачуваний. Гнучкість у запозиченні і погашенні боргу	Потрібно додаткове забезпечення. Кредит може бути дорогим. Може перешкодити одержанню додаткового фінансування. Надання кредиту обумовлюється рестрикційними умовами. Процентна ставка може бути високою	Комерційні фінансові компанії
Оренда	Обмежені за термінами служби активи, що перебуває в оренді. Задоволення потреб в об'єкті. Придбання нерухомого майна	Актив перебуває в оренді	Те ж саме	Надаються додаткові послуги. Відсоток вираховується з суми оподаткованого прибутку. Відсоток можна передбачити. Відсоткова ставка може бути фіксованою. Менший розмір платежів протягом тривалого терміну оренди. Два види оренди: операційна (виробнича) та капітальна	Необхідне додаткове забезпечення. Відсоткова ставка може бути високою. У кінці терміну оренди можуть бути потрібні додаткові платежі	Комерційні банки. Лізингові компанії
Облігації корпорації	5-30 років. Постійне використання для поповнення оборотного капіталу. На придбання компанії. На розширення	Не забезпечені	Те ж саме	Можливість забезпечення підтримки курсу. Відсоток вираховується з прибутку. Відсоток передбачуваний. Менший розмір платежів у погашення. Можуть сприйматися як додатковий власний капітал. Процентна ставка може бути фіксованою	Складно розмістити в кризові труднощі. Кредит може бути дорогим. Може перешкодити одержанню додаткового фінансування. Випуск обумовлюється рестрикційними умовами. Процентна ставка може бути високою. Безумовно, для дрібних компаній цей спосіб недоступний	Кредитні установи. Відкритий ринок

Продовж. табл. 3.7

Спосіб	Термін і мета використання	Забезпечення	Вимоги	Перевати	Недоліки	Джерела
Франчайзинг	Тривалий термін. На задоволення потреб в оборотному капіталі. На придбання устаткування	Не передбачається	Розроблений продукт повинен бути якісним. Продукт повинен мати яскраво виражені індивідуальні риси. Швидке розповсюдження продукту. Контроль над зростанням. Здатність встановлювати добрі відносини з франшизо-держателями	Негайне надходження коштів, не пов'язане з утворенням заборгованості. Низький ризик. Обмежені потреби в капіталі. Можливість швидкого розширення. Розподіл виробничих витрат між іншими. Забезпечує довгострокові надходження роялті	Наявність витрат, пов'язаних з наданням франшизи. Необхідність поділяти прибуток з франшизодержувачем. Необхідна глибока перевірка концепції. Складність юридичного характеру	Франшизо-одержувач
Венчурний капітал	5-7 років. Експлуатація нових продуктів чи послуг, ринкових ніш. Джерело акціонерного капіталу при викупі компанії за рахунок кредиту. На придбання устаткування. Придбання компанії. Розширення	Власний капітал компанії	Надається компаніям, що володіють потенціалом для швидкого зростання і потребують стартowego капіталу; компаніям, що досягли стабільного стану і демонструють швидке зростання	Використання досвіду акціонерів у сфері менеджменту і фінансів. "Міцність власного капіталу" (тобто великі показники відношення позикового капіталу до власного і грошового потоку). Дозволяє компанії досягти достатнього рівня зрілості для забезпечення можливості фінансування шляхом продажу акцій. Ніякої витрати коштів на виплату боргу і відсотків і ніяких додаткових потреб у ліквідності	Важко одержати. Процес вимагає великих витрат часу і супроводжується труднощами. Успіх не гарантований. Венчурні інвестори схильні до значних очікувань. Венчурні інвестори вимагають складання різних звітів. Менеджмент часто передає економічний контроль над компанією венчурним інвесторам	Інвестиційні банки. Державні венчурні фонди. Спеціалізовані інвестиційні компанії

Продовж. табл. 3.7

Спосіб	Термін і мета використання	Забезпечення	Вимоги	Переваги	Недоліки	Джерела
Публічні продажі акцій	Тривалий термін. Задовolenня потреб в оборотному капіталі. Придбання устаткування. Придбання інших компаній. Розширення	Частка в капіталі компанії	Надійна репутація менеджменту. Стабільна тенденція зростання обсягів продажів / прибутку. Високий потенціал зростання	Одержання значного капіталу. Забезпечення ліквідності для інвесторів і менеджменту. Розширення бази капіталу компанії. Не потрібно виплачувати ніяких боргів. Створення привабливих стимулів, пов'язаних з акціями. Підвищення реалізованості акцій. Підвищення вартості акцій. Легше оцінити майно	Потребує чималого витрат. Час відіграє критичну роль. Суворий контроль з боку Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо розкриття інформації. Наявність інших директорів	Інвестиційні банки
Обмежене партнерство	Тривалий термін	Немає	Чітко виражені витрати, пов'язані з використанням специфічної технології виробництва привабливого продукту. Розробка нового процесу чи продукту	Для мінімізації ризику використовуються податкові пільги. Позабалансове фінансування. Забезпечується можливість гнучкого фінансування. Менеджмент зберігає контроль за виробництвом. Генеральний партнер одержує неризиковий капітал	Можна втратити ексклюзивні права на технологію. Необхідне дотримання юридичних і податкових вимог стосовно ІР. Ризик позбавитися податкових переваг. Вразливість стосовно змін у податковому законодавстві. Потрібне всеосяжне довгострокове планування	Інвестиційні банки. Члени консорціумів Корпоративні партнери. Фізичні особи
Державне фінансування	Незадоволення потреб в оборотному капіталі. На придбання устаткування. На розширення	Гарантована частина не може перевищувати визначених сум. Уряд гарантує до 90 % від величини позички	Компанія не може займати домінуюче становище у своїй сфері. Вона повинна мати незалежних власників і автономію в управлінні	Надаються додаткові послуги. Відсоток вираховується з оподаткованого прибутку. Надається при відсутності можливості одержати позичку в комерційних позикодавців. Звичайно, більш низькі суми платежів у погашення при більш тривалих періодах погашення	Не дуже значні суми. Потрібне додаткове забезпечення. Кредит може бути дорогим. Надання позичок обумовлюється рестрикційними умовами. Може обмежити можливість подальшого розширення. Отримані засоби не можна витратити на придбання незначних активів	Державний бюджет

Міжнародна інвестиційна практика розрізняє:

- муніципальні бюджетні кредити на зворотній основі;
- асигнування з міського бюджету на безоплатній основі;
- фінансування цільових загальноміських інвестиційних програм;
- фінансування інвестиційних проектів за рахунок муніципальних міжнародних запозичень;
- акціонерне або корпоративне фінансування, при якому інвестується діяльність конкретної галузі, окремого виробництва або підприємства, зокрема участь у статутному капіталі підприємства; корпоративне фінансування, що полягає в купівлі цінних паперів; проектне фінансування, при якому інвестується безпосередньо весь проект у цілому.

Розрізняють такі види проектного фінансування:

- з повним регресом на позичальника;
- з обмеженим правом регресу;
- без права регресу на позичальника.

Характеристики основних організаційних форм інвестування на муніципальному рівні подані в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Основні організаційні форми фінансування інвестиційної діяльності

Форма	Можливі інвестори	Одержувачі позикових коштів	Переваги використання	Складнощі використання в умовах нашої країни
Дефіцитне фінансування	Міжнародні фінансові інститути; підприємства та організації	Органи місцевого самоврядування	Органи місцевої влади здійснюють управління, регулювання та контроль за інвестиціями	Нецільовий характер фінансування, зростання зовнішнього та внутрішнього боргів; збільшення видаткової частини міського бюджету
Акціонерне (корпоративне) фінансування	Комерційні банки; інституціональні інвестори	Суб'єкти підприємницької діяльності	Варіабельність використання інвестицій	Нецільовий характер інвестицій; робота тільки на ринку цінних паперів, а не на ринку реальних проектів; високий рівень ризику інвестора

Форма	Можливі інвестори	Одержувачі позикових коштів	Переваги використання	Складнощі використання в умовах нашої країни
Проектне фінансування	Міжнародні фінансові інститути; комерційні банки; вітчизняні підприємства; іноземні інвестори; інституціональні інвестори	Інвестиційний проект	Цільовий характер фінансування; пропорційний розподіл ризиків; спільні гарантії учасників проекту; високий ступінь контролю	Залежність від інвестиційного клімату; високий рівень кредитних ризиків; нестійке законодавство та податковий режим

Місце та роль місцевих органів самоврядування у міжнародному інвестиційному середовищі визначені на рис. 3.11.

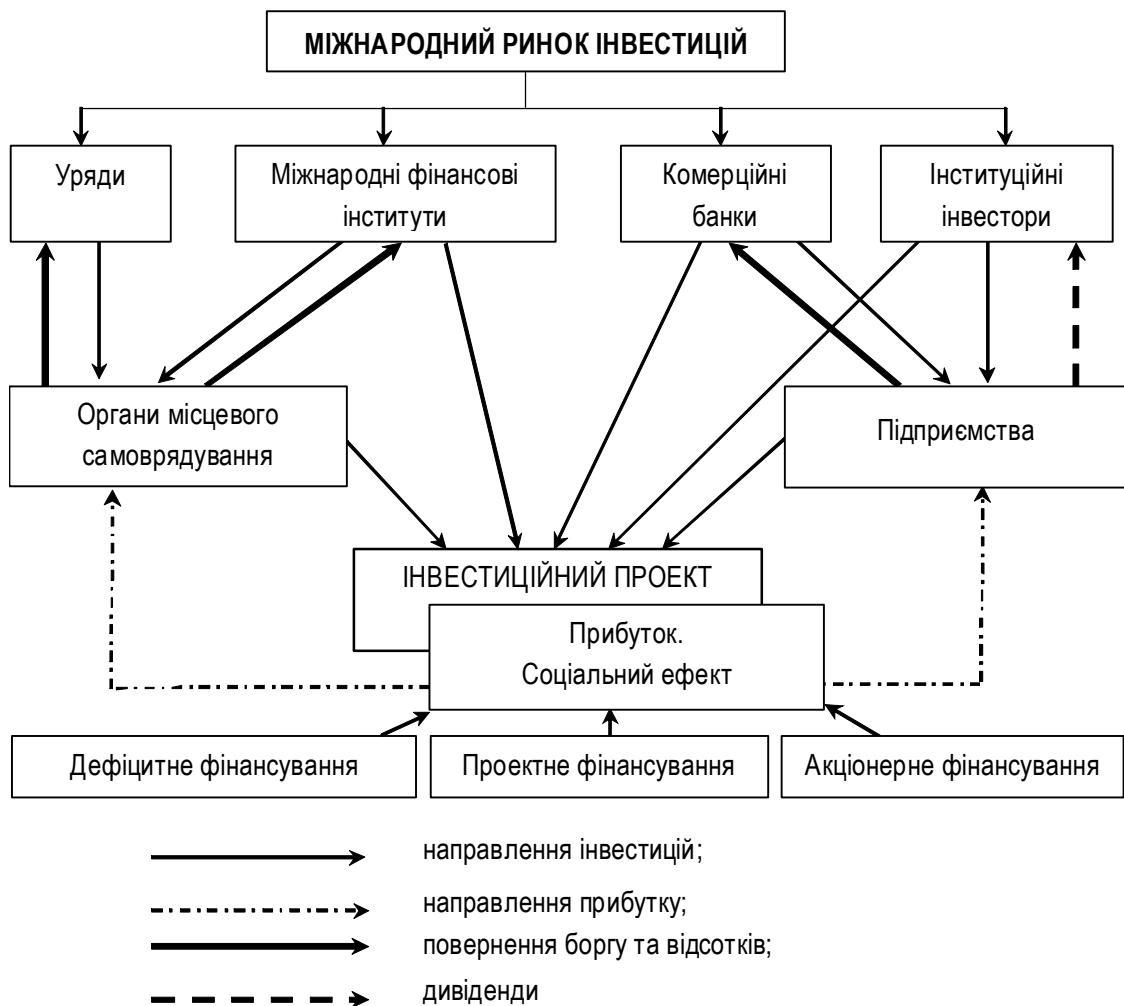


Рис. 3.11. Взаємозв'язок організаційних форм фінансування інвестиційних проектів

3.9. НАПРЯМКИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ МІСТА

Залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку як джерела фінансування інвестиційних проектів супроводжується рядом проблем, обумовлених низьким фінансовим міжнародним рейтингом, пов'язаним зі значною політичною, економічною та законодавчою нестабільністю інвестиційної діяльності в Україні. Ці фактори не сприяють активному залученню іноземних інвестицій у муніципальну економіку.

У даний час відсутня науково обґрунтована методика визначення оптимального співвідношення питомої ваги іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій. Світова інвестиційна практика свідчить, що розмір цієї частки повинен коливатися від 10-12 до 18-20 %.

Залучення іноземних інвестицій у міський економічний комплекс повинно сприяти вирішенню таких проблем соціально-економічного розвитку, як:

- освоєння науково-технічного потенціалу міста, особливо на підприємствах військово-промислового комплексу, що підлягають конверсії;
- просування міської продукції, товарів, послуг та технологій на зовнішні ринки;
- сприяння розширенню та диверсифікованості експортного потенціалу з одночасним розвитком імпортозамінних виробництв;
- створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій та освоєння передових форм організації виробництва;
- впровадження міжнародного досвіду цивілізованих відносин у підприємницькій сфері;
- сприяння розвитку муніципальної виробничої та соціальної інфраструктури.

Найбільш ефективними формами інвестування іноземного капіталу в міську економіку слід вважати:

- інвестиції у формі часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств (спільні підприємства);
- інвестиції для створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб, або придбання у власність діючих підприємств повністю (підприємства з 100 %-ми іноземними інвестиціями, так звані дочірні підприємства);
- інвестиції у формі придбання незабороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири,

приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів державних, муніципальних, корпоративних та інституціональних емітентів;

- надання прямих іноземних кредитів міським органам самоврядування;
- лізингові та товарні кредити, які дозволяють міським підприємствам одержати сучасну техніку та технології;
- кредити суб'єктам господарювання міста;
- придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- в інших формах, які не заборонені законами України, зокрема й без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

За останні роки найбільш розповсюдженою формою іноземного інвестування стало створення підприємств зі 100 %-ми іноземними інвестиціями. Тенденція переважного орієнтування на створення підприємств зі 100 %-ми іноземними інвестиціями свідчить про небажання інвесторів співпрацювати з українськими підприємствами та установами через відсутність матеріальних та фінансових ресурсів, необхідних для участі у спільних підприємствах з іноземними інвесторами на паритетних засадах, також існують питання зберігання комерційних таємниць, ноу-хау та іншої конфіденційної інформації. Визначена тенденція свідчить про те, що іноземні інвестори цілком адаптувалися на місцевому ринку, оцінили його інвестиційну привабливість та готові до самостійної діяльності, не розділяючи інвестиційні ризики і, відповідно, отримані прибутки з вітчизняними комерційними структурами.

Одним із суттєвих напрямків удосконалення цілеспрямованої роботи місцевих органів влади щодо залучення іноземних інвестицій повинні стати розробка та впровадження типової, прийнятної, юридично повноцінної за міжнародними вимогами форми інвестиційної угоди як однієї з додаткових форм стимулювання залучення іноземних інвестицій в економіку на місцях та одночасне надання відповідних муніципальних гарантій.

Розробка та затвердження типової (бажано двомовної) форми інвестиційної угоди дозволить розглядати її як повноцінний міжнародний фінансовий документ, який передбачає суттєві умови здійснення інвестиційного проекту силами самого іноземного інвестора або/та з залученням вітчизняного суб'єкта господарювання, засновником якого

(одним із засновників) може бути інвестор; визначає конкретні строки виконання окремих етапів робіт; забезпечує підготовку проектно-кошторисної документації; укладання договорів на виконання підрядних робіт, форми та обсяги фінансування, технічний нагляд за ходом здійснення інвестиційного проекту в терміни, встановлені інвестиційною угодою; форми, обсяги та умови надання муніципальних майнових та страхових гарантій. Інвестиційні угоди повинні укладатися з урахуванням потреб внутрішнього ринку та необхідності збільшення експортного потенціалу Київського регіону.

Сторонами інвестиційної угоди повинні виступати:

- з української сторони – міські державні адміністрації безпосередньо або в особі своїх структурних підрозділів чи визначених суб'єктів господарювання комунальної форми власності;
- іноземної сторони – іноземний інвестор, який здійснюватиме фінансування проекту (програми), ухваленого міською Комісією з проведення інвестиційних конкурсів.

Особливий інтерес для муніципальних органів управління інвестиціями становлять такі категорії іноземних інвесторів, що вкладають інвестиційні ресурси в економіку на місцях:

- стратегічні інвестори – багатогалузеві компанії (фінансові, промислові, торговельні та інші), зацікавлені в розвитку власного бізнесу та розширенні ринку збуту;
- міжурядові організації, що вкладають фінансові ресурси насамперед у розвиток київських підприємств з метою допомоги представникам малого та середнього бізнесу;
- приватні інвестиційні фонди, найчастіше у вигляді пайових інвестиційних фондів, коли основний інтерес інвестора становить гра на курсових різницях вартості цінних паперів;
- венчурні фонди Європейського банку реконструкції та розвитку, що вкладають засоби в акціонерний капітал, в основному в перспективні середні та малі підприємства.

3.10. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Роль культури в соціально-економічному розвитку території. Культура в сучасному суспільстві більшою мірою є й усвідомлюється не як результат чи наслідок соціально-економічного й політичного розвитку, а як необхідна умова, найважливіший фактор цього розвитку, моральний стрижень особистості й суспільства. Без опори на цей ресурс, без його збереження й розвитку неможливе забезпечення інших

стратегічних цілей і завдань, таких як формування сприятливого інвестиційного клімату, інтеграція й просування конкретної географічної території у світовий інформаційний простір, ринок туризму та ін.

Можна виділити кілька рівнів впливу культури й мистецтва на розвиток сучасного суспільства.

По-перше, прямий внесок сфери культури в економіку:

- сфера культури й мистецтва створює конкретні робочі місця, має власні автономні ринки, що характеризуються істотним інвестиційним потенціалом, здійснює безпосередній внесок у розвиток економіки конкретного регіону;
- культура й мистецтво є основним джерелом розвитку освіти, ЗМІ, туризму, індустрії розваг.

По-друге, прямий соціальний вплив:

- культура й мистецтво забезпечують соціально важливі види діяльності, організацію відпочинку, позитивно впливають на свідомість людей, відносини між ними, сприяють духовному розвитку особистості й суспільства в цілому, розкриттю їхнього творчого потенціалу;
- в елітарній, масовій культурах, “андеграунді” пропонується розмаїтість можливих зразків і моделей соціальної поведінки.

По-третє, непрямий економічний вплив:

- культура й мистецтво соціально вигідні, тому що вони акумулюють і транслюють базові цінності суспільства, образи, які, крім іншого, використовуються в комерційній і некомерційній діяльності. Такі сучасні технології бізнесу й менеджменту, як реклама, *public relations*, робота з персоналом, реінжиніринг корпорацій, формування корпоративної культури й фірмового стилю неможливі без використання традиційних форм соціально-культурної діяльності, без співробітництва з установами й організаціями сфери культури;
- взаємовигідне, стимулююче співробітництво ділового світу й сфери культури, комерційної і некомерційної, але соціально важливої сфери, їхнє соціальне партнерство виявляється найважливішим механізмом і інструментом формування громадянського суспільства, здатного до саморозвитку;
- культура й мистецтво підвищують цінність навколишнього середовища, наприклад, прикрашаючи товари, приміщення, будинки, включаючись в оформлення міста, матеріального середовища виробництва й відпочинку.

По-четверте, непрямий соціальний вплив:

- культура й мистецтво збагачують соціальне середовище, насичуючи його різними привабливими подіями;

- вони є джерелом цивілізаційного впливу й соціальної організації, стимулюють творчість, підвищуючи здатність суспільства до сприйняття й пошуку нового, подолання застарілих стереотипів свідомості і поведінки;
- культура й мистецтво – колективна пам'ять суспільства, невичерпне джерело культурно-історичної спадщини й творчих ідей для майбутніх поколінь;
- вони поліпшують і урізноманітнюють життя, підвищують ступінь соціалізації особистості, сприяючи профілактиці й скороченню девіантної й асоціальної поведінки;
- велика роль культури й мистецтва в утворенні й вихованні підрастаючого покоління, впливі на інтелектуальний і емоційний розвиток дітей;
- зростає роль культури й мистецтва в соціальній комунікації, зокрема з використанням сучасних технологій.

Зважаючи на зазначені зв'язки між культурою й розвитком, можна сказати, що культура є системоутворюючим фактором консолідації й розвитку суспільства в національному й регіональному масштабах.

Пам'ятники культури й події культурного життя є найважливішою складовою маркетингу туризму, фактором інвестиційної політики, найважливішу роль в якій відіграє формування й просування привабливого образу території. Тому розвиток сфери культури є найважливішим додатковим фактором як загальної інвестиційної привабливості території, так і реалізації конкретних інвестиційних проектів, потужним каталізатором ділової активності.

Культура – це візитна картка території, запорука її успішного економічного розвитку. Як приклад, такі європейські країни, як Норвегія, Фінляндія, Голландія, Швейцарія вже пристосували свою експортну політику до цього процесу і змістили акцент з кількісно-матеріального аспекту на якісно-культурний. Лозунгом заохочення експорту в цих країнах є вислів “Sell the culture”. В експортному маркетингу основні зусилля спрямовуються на взаємодію культурних та економічних характеристик експортних товарів. Сьогодні європейські компанії, які намагаються розширити ринки збуту своєї продукції або послуг, спершу презентують свою державу, інвестуючи чималі кошти у проведення мистецьких акцій – виставок, концертів, театральних постановок – у країнах, де мають намір працювати.

Навіть коли глобалізаційні процеси стосуються країн, що належать до однієї цивілізації, наявні культурні відмінності відіграють дуже важливу роль у формуванні конкурентних переваг. Наприклад, після вступу Польщі до Євросоюзу змогли витримати конкуренцію

з європейськими компаніями тільки ті польські підприємства, які вже до цього мали визнані в інших європейських країнах бренди. При цьому ці бренди, в основному, були засновані на національній культурі та традиціях.

Можна зробити висновок, що культурна сфера є своєрідним індикатором економічного і соціального розвитку: економічна вигідність інвестицій в культуру тим вища, чим вищим є економічний і соціальний розвиток території. Тому державне фінансування культурного розвитку можна вважати інвестиціями в соціально-економічний розвиток території.

Після цих важливих попередніх з'ясування можна переходити до аналізу інвестиційного менеджменту в сфері культури.

Джерела фінансування культурної сфери. У більшості розвинутих європейських країн бюджетне фінансування залишається однією з головних форм підтримки сфери культури і мистецтва. Проте витрати на ці потреби в загальних витратах бюджетів країн становлять порівняно невелику частину – від 0,2 до 2,5 %. Модель державного фінансування культури формується в кожній країні на основі вибору методів, форм і механізмів фінансової політики, значний вплив мають такі чинники, як традиційні національні культурні переваги, розвиток благодійності, спонсорства.

Підтримка культури і мистецтва з державного бюджету здійснюється за декількома каналами:

- у формі прямого фінансування;
- за допомогою загальних і цільових трансфертів субнаціональних бюджетів;
- на основі сумісної участі органів влади різного рівня у фінансуванні;
- через незалежні посередницькі структури;
- з використанням механізмів партнерства, на основі змішаного державно-приватного фінансування.

Пряме фінансування установ культури спостерігається у всіх країнах, але найбільша його частка становить у бюджетах європейських унітарних держав. Здійснюється воно у формі повного фінансування поточних витрат і капіталовкладень, спеціальних цільових трансфертів, а також у вигляді грантів.

Державне фінансування культури через *систему субнаціональних бюджетів* у всіх країнах здійснюється шляхом перерахування регіональним і місцевим бюджетам загальних і цільових трансфертів. Загальні трансферти використовуються при реалізації національних програм розвитку культури. Цільові трансферти надаються для покриття конкретних статей витрат.

Державна підтримка культури на основі сумісного фінансування з центральних і територіальних бюджетів здійснюється в рамках широких соціально-економічних програм (регіонального розвитку, збільшення зайнятості, допомоги малому бізнесу, реконструкції міської господарської інфраструктури) для субсидування окремих організацій культури та інвестиційних проектів.

Одним з найдемократичніших та ефективних методів державного фінансування культури, на думку фахівців, є розподіл субсидій через посередницькі недержавні організації (благодійні фонди, суспільні інститути культури, асоціації творчих працівників), він широко застосовується в Німеччині, Великобританії та Франції.

Фінансування сфери культури на основі партнерської участі держави і корпоративних спонсорів стає в Європі все більш помітною формою субсидування, що сприяє значному збільшенню грошових коштів з боку приватного сектора.

Альтернативним варіантом державної стратегії є фінансування розвитку культури з боку спонсорів, меценатів, на власні доходи закладів та колективів. Такий підхід має чималий позитивний потенціал, але згадані джерела фінансування розвитку культури нині дуже слабо використовуються в Україні порівняно з розвинутими країнами Європи.

Діяльність з децентралізації фінансування як ступінь збалансування доходів та витрат, підтримання фінансової стабільності в державі є метою досягнення європейських демократичних ідеалів суспільства. Приватна підтримка культури має стати механізмом, що доповнює державне втручання. Філософія така – держава має передати більшу частину відповідальності другому і третьому секторам (тобто ринку і громадянському суспільству).

Політика співфінансування для підприємств культури поєднує в собі часткове фінансування держави і підтримку спонсорів. Навіть у такій, традиційно орієнтованій на спонсорську та меценатську підтримку мистецтва країні, як США законодавчі стимули сприяють залученню лише 10 % спонсорських коштів. Головне – це та атмосфера в суспільстві, коли бути меценатом чи спонсором не тільки вигідно, але й престижно.

Крім коштів, закладених у бюджет, ресурсами співфінансування можуть бути:

1. *Грант*. Він відрізняється від щорічно закладених коштів тим, що має адресне призначення та фінансує чітко обумовлені цілі. Прикладом може слугувати система грантів Президента України на проведення наукових досліджень з енергозбереження тощо.

2. *Власні кошти*. Це зароблені гроші від продажу квитків, програм тощо. Культурні організації мають навіть більше потенціалу заробити власні кошти, ніж сподіваються. Галерея в приміщенні музею може використовуватися як приміщення для святкових заходів (весілля, ювілей тощо), театри можуть надавати свої аудиторії для проведення презентацій, працювати з приватними підприємствами у напрямку встановлення стендів під час ярмарок.

3. *Благодійність*. Це кошти від фізичної або юридичної особи без очікування прибутку або маркетингової кампанії з боку культурної організації.

4. *Патронаж або меценатство*. Це добровільна безкорислива матеріальна, фінансова, організаційна та інша підтримка фізичними особами набувачів благодійної допомоги. Прикладами меценатства багата українська історія. Благодійництво було моральним обов'язком чи не кожної заможної людини. До нас дійшли важливі свідчення про традиції благодійництва цілих династій українських меценатів – родин Терещенків, Бродських, Ханенків, Харитоненків, Симиренків, Яхненків та інших. За свідченнями сучасників, наприкінці ХІХ – на початку ХХ сторіччя у колишній Російській імперії не було іншого міста, де громадське благодійництво було б так розвинуте, як у Києві. Тут діяло близько 100 найрізноманітніших опікунств, комітетів, товариств благодійної спрямованості.

5. *Спонсорство*. Спонсорство є комерційною справою, пов'язаною з підприємницькими цілями, враховується та відображається в податкових результатах. Незалежно від місцевого, офіційного або неофіційного використання, термін “спонсорство” повинен бути використаний для комерційних справ між бізнесом і визначеними соціальними заходами або акторами. Спонсорство насамперед належить сфері маркетингу і суспільних відносин та пов'язано з рекламою і громадськістю. Як зобов'язання між двома сторонами підписується спонсорська угода або договір.

Інший спосіб фінансування культури – створення *творчих індустрій*. Сьогодні розвиток творчих індустрій є пріоритетом у культурній політиці багатьох країн, а також у діяльності таких міжнародних організацій, як Рада Європи та ЮНЕСКО. Сенс його полягає в тому, що культура стає не тільки витратною сферою, але й двигуном економіки. До творчих індустрій належать також дизайн, мода, видавнича справа, звукозапис, мультимедійні технології та ін.

У багатьох європейських країнах формою розвитку творчих індустрій стають “*творчі кластери*”. Ідея полягає в тому, що безліч незалежних невеликих творчих компаній розміщені компактно в певному

районі міста, де завдяки цьому створюється своєрідне і вельми привабливе творче середовище і незвичайна атмосфера. Завдяки такому сусідству виникають умови для взаємодії і співпраці між творчими підприємцями.

У справі підтримки та досягнення необхідного темпу розвитку культури як на місцевому, так і на національному рівнях необхідним є поєднання зростаючого бюджетного фінансування культурної діяльності при одночасному посиленні законодавчої підтримки спонсорства та меценатства, залучення інших вищенаведених джерел фінансування. Урізноманітнення форм підтримки зробить господарський стан митців та колективів більш стабільним, а мистецьке життя – різноманітнішим.

Світовий досвід політики фінансування культурного життя. Варто розпочати з аксіоми: ідеальної моделі культурної політики, як і ідеальної моделі держави, не існує. Навіть у таких успішних у культурному відношенні країнах, як, наприклад, Нідерланди, Франція чи Швеція постійно відбуваються дебати щодо гострих проблем розвитку і збереження культури, що, зрештою, знаходить відображення у законодавчих змінах.

Проте, безумовно, заслуговує на увагу позитивний досвід, накопичений різними країнами щодо механізмів фінансування, управління та організації культурного життя на регіональному і місцевому рівнях. Окремі компоненти такого досвіду можуть виявитись корисними для України.

Законодавство Європейського Союзу змушує країн-членів приділяти значну увагу проблемам фінансування культурної діяльності. Сфера культури і мистецтва традиційно користувалася значними податковими преференціями. Система податкових пільг зазвичай розповсюджується як на виробників товарів і послуг культурного призначення, так і на фінансових “донорів” культури. Податкові пільги покликані стимулювати зростання виробництва і забезпечувати різноманітність товарів і послуг, підтримувати стабільність цін у цій сфері і сприяти припливу до неї недержавних фінансових ресурсів. Найпоширенішою податковою пільгою для організацій і підприємств культури є звільнення від податків товарів і послуг, що виробляються в цій сфері, або ж зниження податку на додану вартість.

Для приватних донорів також діють податкові стимули. Національні податкові законодавства зазвичай не передбачають спеціальних пільг для спонсорства, але містять достатньо широкі можливості для скорочення доходу оподаткування компаній шляхом вирахування витрат на рекламу та інші маркетингові операції. Тим самим держави фактично субсидують спонсорство.

Цікавим є також позитивний досвід фінансування культури в окремих країнах. В *Австрії* більше половини видатків на культуру провадяться з місцевих (федеральних) бюджетів. Значна частина коштів виділяється саме на освіту молодого покоління (музичні школи, навчальні обсерваторії). Державна політика у сфері культури реалізується за національною схемою LIKUS, яка забезпечує фінансування та контроль за видатками 20 000 культурних проектів.

Яскравим прикладом може слугувати досвід відновлення *Болгарії*. У 1990 році в цій країні значно скоротилося виробництво, зменшилися розміри ВВП та, відповідно, видатки на культурну діяльність. Рекордно низький рівень ВВП та видатків був зареєстрований у 1996 та 1997 роках, після чого спостерігався тренд зростання. Однак на сьогодні у реальних цифрах видатки так і не досягли рівня 1990 року, навіть у 2002 році вони були меншими за видатки 1999 року. Але важливо відмітити національну переорієнтацію фінансування на проекти та креативну діяльність. Взірцем реформ вважається культурний проєкт “Культура”, ініційований владою м. Софія.

У *Данії* амбіції розширення фінансування культури були реалізовані в результаті залучення ресурсів приватного сектора, що знайшло своє відображення у податковому законодавстві. Проводиться чимало дебатів щодо того, чи відбулося зменшення або збільшення загального фінансування культури (як бюджетного, так і приватного), враховуючи той факт, що за 1997-2006 рр. реальне фінансування культури збільшилося на 50 %.

Задоволення різноманітних культурних потреб у культурній політиці *Швейцарії* ґрунтується на чотирьох основних принципах: 1) на ініціативі приватних осіб та установ культури; 2) на культурній політиці общин; 3) на культурній політиці кантонів; 4) на культурній політиці конфедерації, що реалізується через фонд “Pro Helvetia”, конфедераційну службу культури. Конфедерація надає культурі фінансову підтримку тільки в тих випадках, коли частина необхідних коштів вже забезпечена на рівні кантонів і общин. Окрім бюджету конфедерації, для розвитку культури використовуються кошти з бюджетів кантонів і комун.

Значну роль у фінансуванні культури відіграють фонди, засновані найбільшими швейцарськими банками (капітал таких банків становить десятки мільйонів франків). Частка недержавного фінансування культури становить 17 % загального обсягу, причому лише 3 % припадає на різні фонди, яких у країні понад 1 500. 14 % видатків на культуру покривають спонсори та меценати, підприємства чи окремі особи. Держава стимулює діяльність спонсорів і меценатів культури шляхом зменшення суми прибутку спонсора, що підлягає оподаткуванню, до 10 %, а в окремих кантонах набагато більше.

Фінляндія підтримує досить високий рівень фінансування культури. Окрім розподілення коштів через Міністерство освіти та культури, популярними є трансферти та дотації місцевим бюджетам. У культурній сфері зберігається орієнтація на бібліотеки та виконавське мистецтво, які є лідерами національної культури. Вони також є найбільш трудомісткими галузями у сфері послуг держави. Розподіл фінансової відповідальності такий: національний бюджет безпосередньо відповідальний за національні пам'ятки культури, крім того, надає субсидії місцевим муніципалітетам для зменшення різниці між культурним розвитком регіонів.

У **Німеччині** діє система фінансування культурної діяльності на основі принципу субсидіарності. Згідно з цим принципом найбільша відповідальність лежить безпосередньо на громадянах цієї країни та на спільноті, в яку вони входять. Місцева влада фінансує основну частину видатків на культуру. Лише у випадку, коли вирішення питання культурного розвитку неможливо вирішити коштами громади і воно дійсно важливе, держава є спонсором.

Досвід **Греції** щодо децентралізації та приватизації закладів культури ґрунтується на таких двох принципах. По-перше, встановлення та укорінення організацій, які функціонують за принципом “на відстані витягнутої руки”, що означає відсутність взаємного інтересу між юридичними особами. По-друге, фінансування та відповідальність за функціонування культурних закладів несуть органи місцевої влади. Окрім археологічних робіт та діяльності музеїв, що безпосередньо закріплені за Міністерством культури, фінансування культурних подій здійснюється з місцевого бюджету [161].

В **Ірландії** Рада з культурної діяльності була створена лише у 1993 році, що відразу покращило стан справ у цій галузі. Фінансування культурної діяльності здійснюється через Казначейство та Національну лотерею (приблизно 27,7 %). Кожного року зростання бюджетного забезпечення відбувається згідно з програмою фінансування розвитку культури на відповідний період (останній реалізований план був затверджений на 2001-2006 рр.). Видатки на культуру становлять 0,3 % всіх видатків державного бюджету.

Італія представляє модель змішаного фінансування культури, де відповідальність за підтримку культури несе як приватний, так і державний сектори. Однак відношення приватні/державні кошти значно змінилося за останні роки. Чотири державні органи, а саме: бюджет, регіональний бюджет, провінціальний та муніципалітет є основним джерелом фінансування для театрів, бібліотек, архівів, музичної діяльності. З іншого боку, культурні індустрії підтримуються за рахунок приватних коштів, що надходять від домогосподарств та реклами.

У *Швеції* останнім часом акцентується увага на ролі культури як важливого чинника регіонального зростання. На муніципальному рівні набирає обертів нова тенденція – делегування державних функцій у галузі культури приватним установам, хоча й до цього часу продовжуються запеклі дискусії з цього приводу. Цікавою ініціативою у Швеції було створення 1 800 товариств місцевої спадщини, об'єднаних у Шведську федерацію місцевої спадщини. Метою цих товариств є збереження народної культури, що відображається в архітектурних пам'ятках, народних промислах, костюмах та усній народній творчості. Товариства місцевої спадщини є цілком добровільними й фінансуються за рахунок членських внесків, доходів від лотерей, продажу книжок, квитків, а також грантів від муніципалітетів чи округів. Різноманіття грантів відрізняє шведську систему фінансування культури і мистецтва. Тут організації культури можуть претендувати на договірний грант (його розмір визначається угодою, що укладається на рік між державними органами і організацією культури), який виплачується за результатами праці відповідно до норм субсидування, пропорційно обсягу товарів і послуг. Останній повинен покрити певну частку (зазвичай 55 %) нормативних витрат на заробітну плату, затверджених для кожної категорії організацій (театрів, оркестрів, регіональних музеїв і бібліотек). Особливе значення в Швеції надається індивідуальним грантам, покликаним забезпечувати “економічну безпеку” духовної творчості. До них належать безстрокові почесні гранти видатним діячам культури; гранти у формі гарантованого доходу, що присуджуються видатним письменникам; п'ятирічні гранти молодим письменникам; гранти, що дають авторам право на отримання доходу за користування їх творами в публічних бібліотеках.

Прикладом позитивного досвіду культурного розвитку є модель *Польщі*. За 2003-2006 рр. було вирішено велику кількість важливих культурних питань. Основні зміни стосувалися таких питань [162]:

1. Відокремлення культурної сфери від прямого контролю Міністерства культури. Міністерство відповідає лише за найбільш важливі національні пам'ятки культури.
2. Відбувся перехід від центрального бюджетного фінансування до бюджетного місцевого фінансування. Місцева влада проводить фінансування з власного бюджету та за рахунок субвенцій з центрального бюджету. У 1996 році видатки місцевих бюджетів перший раз перевищили субвенції та становили 51 % загального публічного фінансування. Реформи 1999 року привели ще до більшої децентралізації та збільшили фінансування.

3. Поставлено два основні завдання: пошук додаткових джерел фінансування, залучення приватного сектора та встановлення позабюджетних культурних інституцій. У 2001 році Міністерство культури витратило 3,6 % (9,5 млн. євро) загальних витрат на трансферти громадським організаціям для виконання державних завдань. Податкові пільги наближаються до європейських, а в деяких випадках навіть створюють кращі умови для розвитку (0 % ПДВ на підручники). У 2002 році була реалізована ідея отримання коштів від лотереї.

Культура в *Словенії* фінансується двома шляхами: з центрального бюджету та місцевих громад. У країні з населенням у 2 млн. осіб та площею 20 000 км² існує 120 місцевих громад, які несуть повну відповідальність за стан бібліотек та пам'яток культури.

Парадоксальну ситуацію показує досвід *Нідерландів*. Влада цієї країни настільки була захоплена економічним піднесенням, що у період 2000-2004 рр. загальні видатки на культуру збільшилися на 32 %. У 2005 році коаліційний парламент вирішив скоротити фінансування Міністерства освіти, культури та науки на 16 млн. євро, однак політична дискусія спростувала скорочення до 2 млн. євро. За рахунок скорочення пенсійних схем для працівників галузі культури загальні видатки бюджету були скорочені на 58 млн. євро (рис. 3.12).

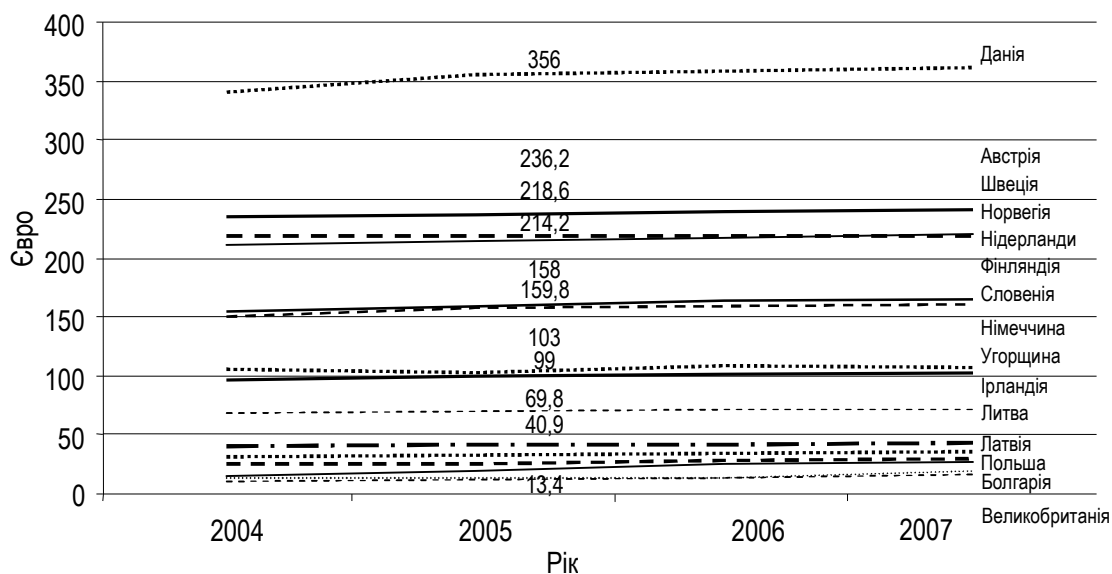


Рис. 3.12. Видатки на культуру з розрахунку на одну особу в країнах Європейського Союзу [163]

У *Великобританії* культура і мистецтво фінансуються як з місцевих податкових надходжень, так і з центрального бюджету. Великобританія адміністративно розділена на п'ятсот графств і округів, які

також беруть участь у фінансуванні культури. Окрім місцевої влади, культуру і мистецтво на регіональному рівні фінансують також 12 регіональних художніх спілок. 80 % коштів вони залучають з центральних джерел, а решта – надходить з місцевих бюджетів. Радіо і телебачення також беруть участь у фінансуванні культури, оскільки їх доходи формуються за рахунок визначеної законом абонентної плати, що надходить від громадян. Держава пільговою податковою політикою стимулює благодійну і спонсорську діяльність.

Узагальнюючи європейську практику забезпечення культурної сфери, додатково можна виділити такі джерела фінансування культурної діяльності.

По-перше, бюджетне фінансування – це:

- пряме фінансування (музеї, бібліотеки, архіви, телебачення);
- гранти;
- політика податкового протекціонізму;
- загальні і цільові трансферти субнаціональним бюджетам (національні програми розвитку культури);
- сумісна участь органів влади різного рівня (соціально-економічні програми регіонального розвитку, збільшення зайнятості, допомога малому бізнесу).

По-друге, позабюджетне фінансування – це:

- приватні інвестиції в сферу культури;
- залучення культурної спадщини в активну економічну діяльність;
- фонди підтримки культури (модель розподілу фінансових ресурсів “на відстані витягнутої руки”);
- власні кошти організацій культури.

Досвід західних країн з ринковою економікою дає підставу стверджувати, що процеси функціонування та фінансування культурних організацій повинні бути максимально підпорядковані економічним інтересам. Цей досвід дозволяє зробити ряд висновків, що можуть бути використані для удосконалення систем фінансування культурної діяльності будь-якої території:

1. Культура у всьому світі – це не “утриманка-нахлібниця”, а самодостатній феномен, який приносить чималий прибуток і набуває водночас високого художнього і духовного рівнів.
2. У кожній країні формується своя модель фінансування культури і мистецтва, адекватна національній системі міжбюджетних відносин і напрямам державної підтримки цієї сфери. Але всім країнам властивий єдиний підхід до культури як до чинника не тільки духовного, але й економічного прогресу суспільства.

3. Вибір видів, форм і методів фінансової підтримки галузей культури і мистецтва залежить від характеру вибраної моделі державного фінансування, а також від пріоритетів і завдань регіональної політики.
4. Багатоканальне державне фінансування найкраще сприяє залученню коштів у культурну сферу.
5. Більша частина коштів в європейських країнах виділяється на проектне фінансування, що має більшу ефективність, ніж субсидії для покриття збитку від основної діяльності.
6. Найбільш ефективним методом організації фінансування культурного розвитку є метод бюджетування, який орієнтований на результат, суть якого полягає у фінансуванні не закладів культури, а безпосередньо культурних заходів.
7. На початкових етапах розвитку будь-якої території необхідна державна підтримка розвитку культурної сфери, яка була б інтегрована в загальну програму соціально-культурного розвитку території. Проте не слід забувати про те, що будь-яка підтримка деформує природну еволюцію. Держава повинна втручатися в розвиток культури певною мірою, наскільки це можливо і необхідно. Для цього необхідна виважена культурна політика, яка б передбачала стимулювання важливих альтернативних джерел фінансування розвитку культури: меценатства, спонсорства та іншої приватної ініціативи в сфері культури.

Розділ 4

РЕЙТИНГИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ

4.1. ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Важливою передумовою формування і реалізації державної територіальної соціально-економічної політики є всебічне вивчення стану території. При дослідженні соціально-економічного стану території досить важливо дотримуватися таких методичних положень, які б давали можливість здійснити інтегральну оцінку, дозволяли б проводити об'єктивне зіставлення отриманих результатів аналізу територіального розвитку.

Подібні оцінки не є самоціллю. Вони можуть і повинні служити основою вдосконалення відносин у соціально-економічній системі і насамперед у системі “центр – регіони”.

Вважається за доцільне розглянути завдання комплексного оцінювання поточного і перспективного соціально-економічного розвитку територіального утворення на прикладі міжбюджетних відносин. Існуюча практика бюджетного вирівнювання є важливим інструментом реалізації єдиної державної політики в галузі фінансування об'єктів соціальної сфери. Бюджетні кошти з урахуванням трансфертів забезпечують приблизно однакове фінансування на одного жителя України по всіх областях. Відомо, що в даний час міжбюджетні відносини регулюються постановами Кабінету Міністрів України, зокрема “Формулою розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами”, в яку періодично вносяться відповідні зміни і доповнення. В основі Формули – нормативний метод. Бюджетне вирівнювання здійснюється з розрахунку на одиницю соціальних послуг, що надаються (на одного жителя, одне ліжко-місце, одного учня тощо). Проте при цьому не враховується рівень розвитку соціальної сфери, що фактично склався, рівень захворюваності, демографічні тенденції, рівень освіти тощо. Складається ситуація, коли уявне бюджетне вирівнювання фактично породжує дискримінаційні механізми фінансування соціальної сфери для різних територій.

Опоненти можуть заперечити: адже фактичні бюджетні витрати на душу населення приблизно однакові по всіх територіальних утвореннях. Дійсно, система бюджетного вирівнювання забезпечує таку

рівність. Проте це вирівнювання не відображає фактичного стану по областях в соціальній сфері. Саме це дозволяє висунути тезу про необхідність вдосконалення системи фінансування соціальної сфери території, яка б враховувала не тільки середнє поточне фінансування на душу населення, але і дозволяла б виділяти пріоритетні сфери фінансового забезпечення. Для цього необхідно проводити поточну оцінку і прогнозування рівня соціального розвитку кожного конкретного регіону порівняно з іншими у так званому “розгорнутому вигляді”. Тоді буде очевидно не тільки балансова складова бюджетних трансфертів, але і ті напрямки соціальної сфери конкретної території, які вимагають посиленої уваги і додаткового фінансування.

Економічна наука володіє певними методологічними підходами щодо комплексного оцінювання рівня стану соціально-економічних систем, явищ і процесів або їх окремих елементів. Спроби створення інтегрального показника, який би достатньою мірою відображав найважливіші риси розвитку суспільства і був критерієм оптимальності рівня його розвитку, здійснювалися багатьма економістами.

Проблема визначення комплексного показника рівня соціально-економічного розвитку територіальних утворень і проведення на цій основі соціально-економічної типологізації для України також не є принципово новою. Відповідні показники і типології розроблялися в умовах планової економіки і були важливою основою для ухвалення рішень про вирівнювання соціально-економічного розвитку територіальних утворень.

Ще в 60-х роках ХХ ст. деякими економістами висловлювалася думка про те, що найоб’єктивніше і узагальнено рівень розвитку народногосподарського району може відобразити показник його чистого продукту як внеску в національний дохід країни. Так, у роботі [164] була запропонована методика розрахунку умовного розміру виробленої в межах територіального утворення частини національного доходу через непряме визначення додаткового продукту і обсяг заробітної плати, які зайняті у матеріальному виробництві. Вважалося, що рівень економічного розвитку тісно пов’язаний з якісним аспектом економічної діяльності і визначається рівнем розвитку продуктивних сил і рівнем життя населення. У роботі [165] для загальної характеристики районних рівнів економіки обґрунтовується можливість застосування показника національного доходу. Але, на думку автора, більш ґрунтовна характеристика територіальних рівнів соціально-економічного розвитку повинна враховувати оцінку вирішальних сторін суспільного виробництва, які визначають основу розвитку економіки території, тобто наявних трудових ресурсів, накопичених матеріальних благ, кількісних результатів виробництва і рівня споживання.

У роботі [47, с. 32-46] також була зроблена спроба синтезувати часткові показники в зведений індекс рівня економічного розвитку, яка полягала в обчисленні синтетичного показника як середньоарифметичного від суми відхилень часткових показників від їх загальноукраїнського значення. Як часткові показники (з розрахунку на душу населення) були прийняті такі: обсяг національного доходу, виробництво промислової продукції, виробництво промислової і сільськогосподарської продукції разом взяті, вартість основних виробничих фондів промисловості, споживання електроенергії, а також кількість промислово-виробничого персоналу на 1 000 чол. населення. Недоліком такого підходу є те, що всі часткові показники мають однакову вагу, хоча вони відображають різні чинники і по-різному впливають на рівень економічного розвитку територій. Результатом подальших досліджень у цьому напрямі [166] став розрахунок синтетичного зваженого індексу господарського рівня районів і областей, в якому територіальні відхилення за допомогою методу експертної оцінки одержали бальне зважування залежно від впливу приватного показника на загальний рівень розвитку території. Авторами був запропонований такий склад часткових показників: валова продукція промисловості і сільського господарства, основні виробничі фонди промисловості і сільського господарства, споживання електроенергії, зайнятість трудових ресурсів у суспільному виробництві, кількість виробничого персоналу на 1 тис. населення.

Дещо інший підхід застосовується в роботі [167]. На думку автора, внаслідок об'єктивних особливостей виробничої спеціалізації окремих територій для цілей зіставлення рівня їх господарського розвитку не прийнятні такі узагальнюючі показники, як суспільний продукт і національний дохід. Автор вказує, що критерієм ефективного функціонування економіки повинні бути показники добробуту і життєвого рівня народу.

Значний інтерес з методичної точки зору становить робота [168]. Тут застосовується метод багатовимірної статистичного аналізу – “метод головних компонент”. Ранжування областей здійснюється за двома складовими, а саме: рівнем матеріального виробництва і соціальної інфраструктури за 1965 і 1985 рр. Дослідження розміщення об'єктів за першою і другою компонентами виявило нелінійність змін однієї компоненти щодо іншої. Були також виявлені сфери соціально-економічної діяльності, які найбільше впливають на процес вирівнювання рівнів територіального розвитку.

Останнім часом кількість досліджень з даної проблеми значно збільшилася. У науковій літературі викладено цілий ряд методичних підходів як до визначення сукупності показників, які б якнайповніше і цілісно відображали рівень соціально-економічного розвитку територій,

так і до моделювання інтегрального показника на основі використання цієї сукупності приватних показників.

Ряд авторів, не торкаючись питання інтегральної оцінки рівня соціально-економічного розвитку, пропонують різні системи показників або напрямків, на підставі яких слід проводити відбір індикаторів територіального розвитку. Структуроформуєчими для комплексу показників ознаками визнаються ті, які характеризують стан навколишнього природного середовища, населення, територій [168], відтворений процес, рівень життя населення [169], розвиток території, а саме: виробничо-економічні, структурні, інвестиційні, фінансові, зовнішньоекономічні, науково-технічні ознаки [170].

До переліку таких показників, які є, як правило, типовими і не завжди повними, входять: виробництво ВВП і промислової продукції; забезпеченість населення житлом, лікарями і середнім медперсоналом, забезпечення дітей дошкільними установами; роздрібний товарообіг, обсяг платних послуг, забезпеченість населення телефонами; природний приріст населення, сальдо міграції, рівень безробіття, напруженість ринку праці, відношення середньої заробітної плати і виплат соціального характеру до прожиткового мінімуму працездатного населення, номінальні і реальні грошові доходи населення, заборгованість по заробітній платі та ін.

У 1999 році на 29-й сесії Статистичної комісії ООН був затверджений мінімальний набір національних даних соціальної статистики, рекомендований Робочою групою за міжнародними статистичними програмами і координацією Економічної і Соціальної Ради ООН. До його складу входять такі показники: кількість населення з урахуванням статевовікових характеристик; середня очікувана тривалість життя; смертність грудних дітей, дитяча і материнська смертність; середня тривалість навчання в школі; ВВП на душу населення, середній дохід на душу населення; вартість мінімального споживчого кошика; рівень безробіття; співвідношення зайнятих до загальної кількості населення; забезпеченість санітарно-гігієнічними умовами та ін. [171].

Всі переліки показників становлять науковий інтерес для даного дослідження, оскільки вони відображають індикатори, що найчастіше використовуються при характеристиці територіального соціально-економічного стану. Також слід зазначити, що більшість перерахованих публікацій не містить обґрунтування врахування тих або інших показників, їх кількості і формування типології територій на основі використання одержаних індикаторів.

Найприйнятнішими для вирішення поставлених завдань є методичні підходи, висвітлені в роботах [172-173]. При цьому в основу теоретико-методологічного дослідження покладено таке поняття: рівень

економічного розвитку, що відображає в органічному об'єднанні кількісну і якісну сторони господарської діяльності, яка характеризує насамперед ступінь використання всіх виробничих ресурсів, можливості задоволення найважливіших суспільних й індивідуальних потреб або ефективність наявного економічного потенціалу [173]. Для дослідження було запропоновано 19 показників. Внаслідок застосування кореляційного аналізу кількість показників була скорочено до 15: національний дохід, валовий продукт, валова продукція промисловості, валова продукція сільського господарства (з розрахунку на душу населення), продуктивність суспільної праці (чистий продукт на одного зайнятого в матеріальному виробництві), розміри роздрібного товарообігу торгівлі і громадського харчування на душу населення; будівельно-монтажні роботи, капітальні вкладення, загальний обсяг матеріальних благ і платних послуг, грошові доходи, а також показники рівня господарського освоєння території, мережа залізниць та автомобільних шляхів з твердим покриттям; рівень зайнятості в промисловості і в торгівлі, громадському харчуванні, матеріально-технічному постачанні, заготівлях і збуті. Синтез такого набору часткових показників був здійснений за допомогою оцінювання балами через механізм середньозваженого індексу. Формула такого синтетичного показника має такий вигляд:

$$S_i = \frac{aq_1 + bq_2 + cq_3 + \dots + nq_n}{\sum_{i=1}^n q_i} \cdot 100, \quad (4.1)$$

- де S_i – синтетичний індекс рівня економічного і соціального розвитку i -ї території;
- a, b, c, \dots, n – територіальні відхилення значень часткових показників від відповідного середнього показника по Україні;
- $q_1, q_2, q_3, \dots, q_n$ – вагові коефіцієнти – бали, які оцінюють рівень впливу того або іншого показника на формування загального рівня розвитку території. Оцінювання балами (вагові коефіцієнти) часткових показників визначалися за допомогою методу експертної оцінки.

За результатами розрахунків синтетичного показника рівня соціального й економічного розвитку територіальних утворень України (за початковими даними 1990 р.) у роботі [173] запропоноване таке групування територій:

- території високого рівня розвитку (індекс понад 1,10) – Запорізька, Дніпропетровська, Київська області;

- території з рівнем розвитку вище середнього – Полтавська, Донецька, Харківська, Львівська, Луганська, Черкаська, Миколаївська області;
- території середнього рівня розвитку (0,95-1,00) – Одеська, Сумська, Херсонська, Чернігівська, Кіровоградська області;
- території з рівнем розвитку нижче середнього – АР Крим, Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Чернівецька області;
- території, які відстали у своєму розвитку (до 0,90) – Волинська, Рівненська, Хмельницька, Тернопільська, Закарпатська області.

Чітке дотримання існуючих вимог щодо обробки статистичної інформації, об'єднання можливостей математичного апарата і соціологічних методів для досягнення мети дослідження зробило результати виконаного аналізу достатньо обґрунтованими і достовірними [173]. На жаль, у запропонованому синтетичному показнику рівня соціально-економічного розвитку територій не одержав свого подальшого розвитку принцип територіально-цілісного підходу, який відображає триєдність природного, соціального і економічного середовищ, їх просторову неподільність. Серед показників, обраних для розрахунку інтегрального індексу рівня соціально-економічного розвитку, відсутні показники стану навколишнього природного середовища. Крім того, досить обмежений перелік показників, що характеризують рівень розвитку соціальної сфери.

Науково-практичний інтерес становлять результати дослідження, відображені в роботі [174], в якій пропонується шкально-бальний метод побудови композиційного індексу. Він передбачає висновок бальних оцінок території за значеннями будь-якого з показників, які характеризують різні соціально-економічні аспекти розвитку рівня життя населення. Для отримання бальних оцінок запропонована шкала діапазонів значень за будь-яким з показників для всіх територіальних утворень. Індекс рівня життя і соціально-економічного стану населення територіального утворення, таким чином, є сумою значень бальних оцінок показників прийнятого набору:

$$Ind_{Rn} = \sum_{i=1}^I M(i), \quad (4.2)$$

де i – показник;

I – число показників у наборі;

M – бальна оцінка, відповідна значенню i -го показника.

При цьому співвідношення мінімального і максимального значень територіальних індексів розглядається як коефіцієнт територіальної диференціації.

У роботі [175] для оцінки стану матеріально-виробничої сфери території був запропонований достатньо вдалий синтетичний показник. Початковим моментом дослідження було групування 55 показників у блоки (загальні економічні характеристики, показники економічної динаміки, структура господарства, структура промисловості, природно-ресурсний потенціал, демографічний потенціал). На основі аналізу було виявлено чотири чинники, які описують більш ніж 80 % варіації всіх змінних. Найбільш значущими виявилися 13 показників. Узагальнюючий коефіцієнт стану матеріально-виробничої сфери, що відображає стан будь-якої з територій у полі цих найбільш значущих чинників, визначався як сума їх факторної частки ($f_{i1}, f_{i2}, f_{i3}, f_{i4}$), зваженої рівнем значущості чинників для кожної з територій.

Для аналізу умов життєдіяльності території з використанням таких показників, як викиди шкідливих речовин в атмосферу, середня заробітна плата, середній розмір банківських внесків, забезпеченість населення житлом, коефіцієнт дитячої смертності, коефіцієнт навантаження на одне робоче місце, кількість студентів на 10 000 жителів території, коефіцієнт злочинності, у роботі [176] запропоновано визначати інтегральну оцінку умов життєдіяльності таким чином:

- стандартизація вхідних первинних показників здійснюється за формулою:

$$R_{ij} = \frac{R_{ij} - R_{i\min}}{R_{i\max} - R_{i\min}}, \quad (4.3)$$

де R_{ij} – значення i -го показника в j -й території;

- об'єднання стандартизованих величин в інтегральну оцінку пропонується здійснювати за формулою простої середньої арифметичної:

$$I_j = \frac{\sum_{i=1}^m R_{ij}}{m}, \quad (4.4)$$

де I_j – інтегральна оцінка умов життєдіяльності території;
 m – загальна кількість показників.

Формула (4.4), по суті, є аналогом інтегрального індексу людського розвитку. Але стандартизація лише в обмеженій мірі враховує рівень значущості будь-якого з показників, і тому подальше застосування цієї формули для об'єднання стандартизованих показників в інтегральній оцінці доцільне лише при обмеженій кількості показників, вага яких приблизно однакова (як у разі розрахунку індексу людського розвитку).

Іншим поширеним методом побудови інтегральних показників оцінки соціально-економічного стану територій є розрахунок середніх значень часткових показників, запропонований у роботі [177]. Оцінка соціально-економічного стану здійснюється за допомогою синтезованих соціальних індикаторів, які формуються на підставі декількох часткових показників. При цьому інтегрований індекс пропонується розраховувати як співвідношення натуральних величин по територіальних утвореннях і в цілому по Україні. У такий спосіб розраховані дані інтегральні індекси: стану соціально-економічного розвитку (за 9 показниками); стану споживчого ринку (за 3 показниками); споживання населенням продуктів харчування (за 10 показниками); стану навколишнього середовища (за 4 показниками); стану умов праці (за 3 показниками); стану злочинності (за 5 показниками); стану інфраструктурного і кадрового потенціалу охорони здоров'я (за 12 показниками); стану охорони здоров'я (за 4 показниками).

До безперечних переваг роботи [177] слід віднести всебічний аналіз економічної, соціальної і екологічної складових територіального розвитку за допомогою великої кількості показників. При цьому до недоліків даного дослідження слід віднести присвоєння всім приватним показникам однакової ваги, незважаючи на різний їх вплив на рівень відповідної сфери розвитку територій. Тим часом до групи показників соціально-економічного розвитку належать такі, які мають, безумовно, різну значущість для визначення рівня такого розвитку територій.

Останнім часом у практиці оцінки рівня соціально-економічного розвитку територій все більшого поширення набувають методичні підходи, відповідно до яких об'єктом оцінки є умови життя людини. Такою оцінкою є інтегральний відносний індекс розвитку (ІР) умов життя і діяльності людини, що проживає на тій або іншій території. Одним з найбільш вдалих у цьому відношенні є індекс людського розвитку (індекс розвитку людського потенціалу), розроблений фахівцями Програми розвитку ООН. Як засіб вимірювання наявних можливостей для задоволення матеріальних і духовних потреб людей, цей показник використовувався фахівцями для спостереження за соціальним прогресом окремих країн і людства взагалі. Індекс людського розвитку відображає якість життя населення тієї або іншої країни і є середньоарифметичним індикатором рівня життя – очікуваної тривалості життя населення при народженні, рівня освіти населення і реального ВВП на душу населення, розрахованого за паритетом купівельної спроможності валют різних країн у доларах США.

Згідно з методологією ООН при розрахунках будь-якої зі складових інтегрального індексу використовуються фіксовані стандарти

мінімального x_{\min_i} і максимального x_{\max_i} значень, з якими порівнюються фактичні x_i показники по країнах:

$$J_{xi} = \frac{x_i - x_{\min_i}}{x_{\max_i} - x_{\min_i}}. \quad (4.5)$$

Таким чином, принцип розрахунку кожної складової інтегрального індексу полягає в оцінці відносної різниці між його фактичним і максимальним значенням, що є кінцевою метою розвитку [178].

На концептуальному рівні технологія розрахунку ІР передбачає:

- системний аналіз проблеми, її структуризацію і подання у вигляді ієрархії;
- кількісну оцінку пріоритетів такої ієрархії, яка дає можливість визначити питомий вплив будь-якої з її структурних компонент на загальний результат;
- формування бази даних фактичного стану розвитку структурних компонент ієрархії щодо конкретного об'єкту дослідження.

Стосовно визначення ІР пропонується виділяти дев'ять груп показників, кожна з яких характеризує один із аспектів досягнутого рівня і тенденцій розвитку потенціалу населення території і з відповідною вагою враховується в інтегральному індексі. До таких груп належать такі: демографічний розвиток; розвиток ринку праці; матеріальний добробут населення; умови життя населення; темпи зростання кількості населення; стан охорони здоров'я; соціальне середовище; екологічна ситуація; фінансування людського розвитку. Характеристика будь-якого з аспектів ІР територій України забезпечується використанням узагальнюючого (інтегрального) й окремих індикаторів.

Необхідною процедурою практичного застосування вказаних методичних підходів є нормування відібраних показників, яке забезпечує порівнянність сформованої інформаційної бази.

З існуючих підходів до нормування показників можуть бути рекомендовані такі:

- для показників-стимуляторів, зростання яких позитивно позначається на збільшенні ІР:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{ij} - Z_{j\min}}{Z_{j\max} - Z_{j\min}}, \quad (4.6)$$

- де Z_{ij} – значення i -го показника на j -й території;
 $Z_{j\min}$ – мінімальне значення i -го показника на j -й території;
 $Z_{j\max}$ – максимальне значення i -го показника на j -й території;
 Y_{ij} – інтегральний відносний індекс розвитку j -ї території.

- для показників-дестимуляторів, зростання яких негативно позначається на збільшенні ІР:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{j\max} - Z_{ij}}{Z_{j\max} - Z_{j\min}}. \quad (4.7)$$

Розрахунки інтегральних показників I_{ij} , які характеризують окремі аспекти людського розвитку, пропонується здійснювати за формулою:

$$I_{ij} = \sum_k^{n=27} Y_{ik} W_{ik}, \quad (4.8)$$

де Y_{ik} – нормований i -й показник людського розвитку на j -й території;
 W_{ik} – вага, з якою i -й показник враховується при розрахунку інтегрального показника.

Індекс регіонального людського розвитку I_j розраховується на основі інтегральних показників окремих його аспектів I_{ij} за формулою:

$$I_j = \sum_{i=1}^{l=9} I_{ij} W_{ij}. \quad (4.9)$$

Важливим практичним завданням, що виникає при використанні формул (4.8) і (4.9), є визначення вагових значень показників. У загальному вигляді можуть бути застосовані три підходи до вирішення даного завдання. Перший спирається на матрицю коефіцієнтів парної кореляції, другий – на навантаження чинників, третій – на результати побудови групової експертної оцінки і (або) попарних порівнянь експертних оцінок.

Відзначаючи комплексний і системний характер методичних підходів до оцінки інтегрального відносного індексу розвитку умов життя і діяльності людини, слід вказати на деякі проблеми практичного характеру.

У методичних рекомендаціях ООН широко використовується такий узагальнюючий показник, як “індекс людського розвитку” (ІЛР), який враховує стан здоров’я, рівень освіти і реальну купівельну спроможність населення. Для розрахунку ІЛР застосовується методика, яка для країн перехідного періоду не повною мірою відображає реальну ситуацію щодо людського розвитку.

По-перше, досить обмежена кількість показників, які розглядаються відповідно до методики ООН, не дає можливості повною мірою охарактеризувати стан людського розвитку в країні. На відміну від країн зі стабільною економікою, де більшість різноманітних характеристик людського розвитку тісно корелюють з запропонованими

методикою ООН, у державах з перехідною економікою така залежність не спостерігається.

По-друге, запропоновані ООН індекси людського розвитку в основному розраховуються на основі чинників-стимуляторів рівня людського розвитку. При цьому залишаються без уваги негативні індикатори (дестимулятори) розвитку суспільства (наприклад, стан злочинності, рівень безробіття та ін.). Оскільки останні несуть досить цінну інформацію щодо небажаних тенденцій людського розвитку, їх врахування для умов України є вельми актуальним.

По-третє, такий важливий і універсальний показник розвитку суспільства, як інтегральний індекс людського розвитку повинен мати достатньо значну інформативність, яка служить надійною гарантією проти його викривлення у бік завищення або заниження.

Таким чином, викладений вище аналіз результатів досліджень дає загальні уявлення про методи оцінки різних сфер територіального розвитку і їх інтегрованої оцінки. Як було відмічено, проаналізовані роботи мають як окремі недоліки, так і позитивні, новітні моменти і тому можуть бути використані в подальших дослідженнях залежно від поставленої мети. В узагальненому вигляді всі роботи можна розділити на дві категорії:

- ті, що пропонують широкий спектр різнобічних показників і напрямків аналізу територіального розвитку, але не містять пропозицій або результатів розрахунків синтетичного індексу;
- такі, в яких запропонована методика розрахунків інтегрованої оцінки, але кількість використаних показників, що дозволяють відобразити всі аспекти соціально-економічного розвитку територій, певною мірою недостатня.

На основі узагальнення існуючих методичних підходів доцільно дотримуватися такого алгоритму оцінки соціально-економічного розвитку територій:

- формування сукупності показників соціально-економічного розвитку певної територіальної системи, їх обґрунтування відповідно до мети оцінки різних напрямків соціально-економічного розвитку територій;
- аналіз коректності вибраної кількості статистичних даних, приведення їх у зіставний вигляд;
- вибір методу обробки значної кількості статичних даних для подальшого формування комплексу ознак, які б достатньою мірою представляли класифіковані групи за напрямками територіального розвитку;
- вибір і обґрунтування методу “згортання” окремих показників у формулу розрахунку інтегрального індексу соціально-економічного розвитку територій;

- обчислення інтегральної оцінки соціально-економічного розвитку територій, проведення їх типології і її дослідження;
- узагальнення одержаних результатів для наступної розробки заходів щодо реалізації державної територіальної соціально-економічної політики.

4.2. АНАЛІЗ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗРОБКИ РЕЙТИНГІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

При ухваленні рішень про здійснення значних капітальних вкладень у тому або іншому секторі економіки того або іншого міста інвестори враховують цілий ряд параметрів і характеристик території, частина яких є комплексними. Прикладом такого показника може бути інтегральний потенціал території, але найчастіше при ухваленні подібних рішень враховується, чи сприятливий на території інвестиційний клімат, а отже, чи приваблива дана територія для інвестування.

Як правило, інвестиційний клімат розглядають як набір певних умов для довгострокового вкладення капіталу в промислові й інші підприємства та проекти на певній території. При цьому рівень сприятливості територіального інвестиційного клімату характеризується насамперед показниками ефективності й ступенем ризику вкладення капіталу.

Інвестиційний клімат території є критерієм відносним і визначається спільним впливом ряду факторів, серед яких найчастіше відзначають такі:

- геополітичне положення території (близькість до розвинутих територіальних утворень і країн, близькість до моря й наявність портів; проходження через територію важливих транспортних магістралей та ін.);
- природно-ресурсний потенціал і сировинна база;
- виробничий і фінансовий потенціал території й стан територіального товарного ринку;
- рівень розвитку ринкової інфраструктури (кількісний і якісний склад банків, інвестиційних компаній і фондів, страхових компаній, лізингових компаній, бірж тощо);
- податкова політика;
- позаекономічні ризики (міжнаціональні відносини, соціально-політична ситуація, екологічна обстановка та ін.) [179].

Інвестиційний клімат, як правило, визначають як характеристику, що є результатом впливу двох інших оцінок – інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику. При цьому інвестиційний потенціал – це

переважно кількісні умови інвестування, а інвестиційний ризик – переважно якісні політичні, економічні й соціальні характеристики щодо ймовірності втрати інвестицій або доходу від них.

Під інвестиційним потенціалом території мається на увазі сукупність наявних коштів і можливостей для ефективного інвестування в дану конкретну територію. Похідним від “інвестиційного потенціалу” є рівень (показник) інвестиційної привабливості, тобто більш високий потенціал території спричиняється його більш високою привабливістю для цілей інвестування, ніж інші території, що розміщені на більш низьких позиціях у рейтингу.

Сучасні тенденції економічних перетворень в Україні об’єктивно та суб’єктивно обумовлюють нерівномірність розвитку окремих територій за цілим рядом критеріїв, наприклад, ресурсним або трудовим потенціалом, географічним положенням, рівнем розвитку транспортних мереж тощо. Відмінним є також і рівень соціально-економічного розвитку територій, що, відповідно, певною мірою обумовлює і їх різну інвестиційну привабливість. Виходячи з цього останнім часом значної популярності набуло порівняння АТО за перевагами, які вони мають, для чого використовується цілий ряд рейтингів, побудованих за різними критеріями та на основі різного методичного підґрунтя. Але найбільш змістовними традиційно вважаються комплексні рейтинги, що дозволяють інтегрально оцінити рівень соціально-економічного розвитку територій, а відповідно – їх інвестиційну привабливість.

Систематизація та критичний огляд наукових робіт з питань розробки рейтингів соціального-економічного розвитку територій, що представлені нижче, дозволили дійти висновку про неможливість використання жодного з них у чистому вигляді, тобто без відповідних коригувань, для порівняння рівня соціального розвитку окремих територій. Основна причина полягає в тому, що всі вони або взагалі не враховують, або враховують неналежним чином таку важливу складову, як рівень розвитку території з позиції ефективності інвестиційного забезпечення соціальної сфери. Виходячи з цього далі будуть викладені пропозиції щодо удосконалення науково-методичних підходів до оцінки цієї складової, а також здійснена практична перевірка цих пропозицій.

Наведемо результати здійсненого критичного аналізу окремих, найбільш поширених методик формування рейтингів соціально-економічного розвитку та інвестиційної привабливості територій, не конкретизуючи алгоритми, на яких вони ґрунтуються.

Слід зазначити, що, незважаючи на значно істотну диференціацію територій за рівнем сприятливості інвестиційного клімату і вирішальний вплив на рішення про інвестування, позиції території в рейтингу,

результати рейтингової оцінки в умовах активного реформування економічної системи досить нестійкі, зважаючи на значну зміну рівня впливу окремих чинників. Ймовірно, що перед ухваленням рішення не зайвим було б уважно ознайомитися не тільки з результатами рейтингу, але й з методикою його складання, бо в ній не є винятком помилки як методологічного і методичного характеру, так і неточності, обумовлені статистичними похибками або банальною несумлінністю виконавців.

Одна з перших рейтингових оцінок інвестиційної привабливості території України була розроблена під керівництвом І. Бланка [180] за статистичними даними 1992-1993 років на основі ранжування областей за п'ятьма синтетичними показниками: рівень загальноекономічного розвитку території; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури; демографічна характеристика; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури; рівень криміногенних, екологічних й інших ризиків. Синтетичні показники оцінювалися за сукупністю аналітичних показників. Кількісна оцінка синтетичного показника була одержана шляхом підсумовування рангових значень аналітичних показників, що входять до його складу.

При оцінці рівня загальноекономічного розвитку території використовувалися такі аналітичні показники: питома вага території у ВВП і ВНП; обсяг виробленої промислової продукції на душу населення; рівень самозабезпеченості основними продуктами харчування; середній рівень заробітної плати; обсяг і динаміка капітальних вкладень з розрахунку на одного жителя; кількість підприємств усіх форм власності; питома вага збиткових підприємств у загальній кількості функціонуючих.

Рівень розвитку інвестиційної інфраструктури території оцінювався за такими показниками: кількість підрядних будівельних компаній усіх форм власності; обсяги місцевого виробництва основних видів будівельних матеріалів; виробництво енергетичних ресурсів на душу населення; щільність залізничних шляхів сполучення з розрахунку на 100 км² території; щільність автомобільних доріг з твердим покриттям на 100 км² території.

При аналізі демографічної характеристики території оцінювалися:

- питома вага населення території в загальній кількості жителів країни;
- співвідношення міських і сільських жителів;
- питома вага населення, зайнятого в суспільному виробництві на підприємствах всіх форм власності;
- рівень кваліфікації працівників, зайнятих у суспільному виробництві.

Для оцінки рівня розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури території використовувалися такі показники: питома вага приватизованих підприємств у загальній кількості підприємств комунальної власності; питома вага підприємств недержавних форм власності в загальній кількості виробничих підприємств території; кількість спільних компаній із зарубіжними партнерами; кількість банківських установ (включаючи філіали) на території; кількість страхових компаній (і їх представництв) на території; кількість товарних бірж на території.

При оцінці рівнів ризиків розглядалися:

- рівень економічних злочинів з розрахунку на 100 тис. жителів;
- питома вага підприємств з шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми;
- середній радіаційний фон у містах;
- питома вага незавершених будівельних об'єктів за останні 3 роки.

Значущість синтетичних показників була визначена експериментальним шляхом (рівень загальноекономічного розвитку – 35 %, інвестиційна інфраструктура – 15 %, демографічна характеристика – 15 %, рівень розвитку ринкових відносин – 25 %, рівень ризиків – 10 %) і на основі їх кількісних оцінок, одержаних у сумі рангової значущості аналітичних показників, розрахований інтегральний показник оцінки інвестиційної привабливості території.

Таким чином, територіальні утворення України були, об'єднані в чотири групи. У першу групу найбільшої інвестиційної привабливості, де ефективність інвестицій вища на 35-40 %, ніж в цілому по країні, ввійшли: м. Київ, Автономна Республіка Крим і Київська, Дніпропетровська, Донецька, Харківська і Запорізька області. У другу групу – Луганська, Львівська, Одеська і Полтавська області (середня ефективність інвестицій на 15-20 % вища). У третю – Вінницька, Житомирська, Закарпатська область, Сумська, Миколаївська, Черкаська, Чернігівська області (ефективність на рівні середніх показників по Україні). До четвертої групи ввійшли Волинська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька області (ефективність інвестицій на 20-30 % нижча, ніж в цілому по Україні).

Не можна також не відзначити серію аналітичних видань Інституту реформ, що є незалежним аналітичним центром, повністю присвячених складанню рейтингу інвестиційної привабливості територій України [181]. З результатами роботи цього інституту громадськість знайома також за періодичними матеріалами, зокрема серією статей в “Українській інвестиційній газеті” [182].

Коротко відтворимо основні положення цієї методики, яка передбачає проведення оцінки інвестиційної привабливості територій на основі п'яти груп показників. Для 1998-1999 років основними вважалися такі групи: економічний розвиток території, ринкова інфраструктура, фінансова інфраструктура, людські ресурси, діяльність органів місцевої влади у сфері приватного підприємництва. У першому півріччі 2000 року враховувалися чотири групи показників, окрім діяльності малих підприємств.

Розрахунки здійснювалися в такій послідовності:

1) розрахунок стандартизованих значень (балів) кожного показника

$$X_{ij} \text{ по територіях: } Y_{ij} = (Z - \min Z_{ij}) / (\max Z_{ij} - \min Z_{ij}),$$

де $\min (\max) Z_{ij}$ – мінімальне (максимальне) значення відхилення,
 $i = \text{const}$;

$$Z_{ij} = X_{ij} - X_{ijcp} \text{ – відхилення для позитивних чинників};$$

$$Z_{ij} = X_{ijcp} - X_{ij} \text{ – відхилення для негативних чинників};$$

2) розрахунок часткового рейтингу території (за формулою середнього арифметичного стандартизованих значень) за групами показників;

3) розрахунок загального рейтингового бала території (середньозважена часткових рейтингів за групами). При цьому вага кожної групи визначалася експертним шляхом.

У методиці Інституту реформ для оцінювання економічного розвитку території розглядалися такі показники: обсяг промислового виробництва в цілому і на душу населення зокрема; індекс промислового виробництва; обсяги фактичних доходів і витрат місцевих бюджетів у цілому і на душу населення зокрема; середня площа сільгоспугідь у користуванні одного фермерського господарства; роздрібний товарообіг у цілому і на душу населення зокрема; платні послуги в цілому і на душу населення зокрема; середньомісячна заробітна плата; інвестиції в основний капітал; заборгованість за податками; частка бартеру в реалізованій продукції; дебіторська і кредиторська заборгованість між підприємствами; загальні обсяги експорту й імпорту; прямі іноземні інвестиції в цілому і на душу населення зокрема; індекс прямих іноземних інвестицій; обсяг інвестицій з території в цілому і на душу населення зокрема, а також їх індекс.

Фінансова інфраструктура передбачала оцінювання на основі таких показників: кількість діючих банків; сплачений статутний фонд; середній розмір сплаченого статутного капіталу на один діючий банк; кредити, видані комерційними банками; кількість бірж і укладених ними контрактів; кількість компаній-емітентів.

Стосовно розвитку людських ресурсів, то їх оцінка передбачала такі показники: викиди шкідливих речовин в атмосферу; кількість зареєстрованих злочинів; розмір заборгованості по заробітній платі і пенсіях; індекс продуктивності праці; смертність населення; рівень безробіття; підготовка кадрів вищими навчальними закладами.

Отже, слід зазначити, що за такої титанічної праці, витраченої на отримання рейтингу інвестиційної привабливості, одержані результати можуть підлягати серйозній критиці.

Так, досить спірною є необхідність обліку ряду показників не тільки в цілому по території, але ще й з розрахунку на душу населення. Складається враження, що автори не досить ретельно віднесли до формування переліку оцінюваних показників і визначення частки груп показників. Найбільш спірною в цьому плані є четверта група показників, що характеризують розвиток людських ресурсів. Навряд чи слід було включати в неї викиди шкідливих речовин в атмосферу, а якщо включати, то чому б тоді не враховувати ще і викиди шкідливих речовин у водоймища і розміщення твердих відходів. Сумнівною є і необхідність врахування такого показника, як кількість зареєстрованих злочинів, розмір заборгованості по пенсіях та ін.

Чи доцільно включати до показників першої групи дані про середню площу сільськогосподарських угідь з розрахунку на одне фермерське господарство? Чи настільки це вагомий показник, щоб бути врахованим при оцінці інвестиційної привабливості території. Крім того, його врахування у такому вигляді суперечить логіці і принципу самих авторів, бо по цілому ряду інших показників враховується повний обсяг і з розрахунку на душу населення, чого не було зроблено в даному випадку.

Продовжуючи попередню тезу, можна як дискусійну виділити ту обставину, що як обліковий показник врахована середньомісячна заробітна плата. Тому не зовсім зрозуміло, що це за заробітна плата, чи це те, що виплатять у цілому по території, чи – на душу населення. Логічним було б врахувати в розрахунок і першу, і другу.

Викликає сумнів правочинність включення в оцінку показника інвестицій основного капіталу, бо виходить, що інвестиційний потенціал оцінюють, зокрема, і за обсягами вже залучених інвестицій.

Не можна не відзначити і ту обставину, що практично всі показники, прийняті авторами даної методики до уваги, констатують фактичний стан речей, тоді як потенціал, зокрема й інвестиційний, – це можливі перспективи.

У ряді інших робіт, присвячених досліджуваній проблемі, слід виділити статтю С.В. Науменкової і С.О. Бойко, які акцентують увагу

на пріоритеті фінансової складової в оцінці інвестиційної привабливості [183]. З цим важко не погодитися, бо інвестування, як правило, здійснюється не абстрактно в якусь територію, а в конкретне підприємство, розташоване на цій території, і повернення вкладених коштів забезпечуватиме насамперед саме це підприємство.

Ймовірно, при експертній оцінці вагових коефіцієнтів саме фінансовій складовій (причому в тому вигляді або наборі показників, як її розглядають С.В. Науменкова і С.А. Бойко) повинна бути присвоєна найбільша вага, і не просто найбільша, а така, що знаходиться в межах 50-60 %. У даній статті оцінка інвестиційної привабливості територій (фінансова складова) здійснюється у відносних показниках, що не може бути використано абсолютно для всіх інвестиційних завдань.

Уявімо себе на місці потенційного інвестора. Маючи у своєму розпорядженні такі дані, інвестор захотів би переглянути декілька можливих варіантів розміщення своїх ресурсів, і краще при цьому мати набір альтернатив у рамках найпривабливішої для інвестицій території. Тоді привабливіше за інших виглядатиме територія, в якій можлива найбільша кількість інвестицій-альтернатив. Отже, для ухвалення рішення про інвестування і, відповідно, для оцінки інвестиційної привабливості території необхідно використовувати не тільки дані про рівень рентабельності, прибутковості продукції, ліквідності, фінансової стійкості і тривалості операційного циклу (показники, що характеризують фінансовий стан підприємств, – за [183]), але й щільність розподілу деяких фінансових показників на території, тобто те, на що взагалі орієнтована методика Інституту реформ.

Таким чином, необхідно враховувати, що ухвалення рішення про інвестування багатоваріантне і здійснюється у декілька етапів. Зарубіжний інвестор може спочатку визначитися з країною інвестування (за тими ж рейтингами інвестиційної привабливості між країнами), потім з територією, потім з галуззю і лише після цього вибрати конкретний об'єкт для інвестицій, тобто підприємство. Може бути й інша послідовність дій: визначення галузі інвестування, потім країни, території і підприємства. Не виключена і така послідовність: країна, територія, підприємство. Можливі й інші варіанти.

Отже, можна зробити висновок про те, що однією методикою оцінки рейтингу регіону при ухваленні рішень про інвестування не обійтися і слід мати або комплексні рекомендації, що враховують вищенаведені варіанти дій, або озброїтися більш достовірними методами для кожного етапу ухвалення рішень. Але навряд чи будь-який інвестор зробить вибір лише на основі даних рейтингу і не звернеться до досвіду, думки експертів, інтуїції тощо.

4.3. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТЕРИТОРІЇ

Проблема прискорення соціально-економічних трансформацій на місцевому рівні має вирішуватися комплексно. Тому поряд з наданням більшої фінансової самостійності територіям з боку держави безпосередньо на місцях мають бути вирішені ряд організаційних, інфраструктурних, методичних та інших завдань, які дозволять сформувати основу для розроблення та реалізації стратегії розвитку території.

Сьогодні можливості місцевих бюджетів у фінансуванні територіальних соціальних програм, інвестицій у розвиток інфраструктури, комунальної сфери є досить обмеженими. У той же час значна частина послуг, які надають місцеві органи влади, вимагають значних капіталовкладень. Отже, залучення коштів інвесторів та кредитних ресурсів розглядається як основне джерело фінансування відповідних заходів.

Задля вирішення таких проблем у фінансуванні територіальних програм та проектів Світовим банком при Міністерстві фінансів України було створено Фонд кредитування муніципального розвитку України, метою якого є загальне сприяння муніципальному розвитку та формування системи муніципальних інвестицій – надання довгострокових фінансових ресурсів органам місцевого самоврядування для покращення місцевої інфраструктури та технічної допомоги в управлінні місцевими фінансами. З одного боку, такий захід має забезпечити підвищення якості послуг, що надають населенню місцеві органи влади, а з іншого – сприяти розвитку ринку капіталів.

Отже, функціонування органів місцевого самоврядування як суб'єктів боргових відносин (згідно з положеннями Бюджетного кодексу [97] місцеві органи влади мають можливість здійснювати запозичення) висуває нові вимоги до повноти та якості інформації, що мають у своєму розпорядженні економічні суб'єкти на місцях – місцева влада, платники податків, потенційні інвестори тощо. Тому створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління бюджетними коштами має розглядатися як одне з першочергових завдань політики муніципального розвитку.

Крім того, дотримання принципів публічності та прозорості в управлінні бюджетними коштами обумовлює необхідність розроблення системи показників, які б відображали результати діяльності (зокрема і фінансової) місцевої влади, відповідність вжитих нею заходів щодо пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку даної території, фінансової спроможності бюджету, інвестиційної привабливості території тощо.

З цією метою має бути сформована система фінансових індикаторів розвитку конкретного територіального утворення, в основу якої можуть бути покладені показники оцінки фінансового стану території. Пропозиції щодо розробки таких індикаторів, що містяться у нормативних документах та наукових виданнях, потребують систематизації та удосконалення з метою формування єдиних методичних рекомендацій щодо аналізу фінансового стану території. До того ж результати такої оцінки території можуть бути використані і як основа для визначення рейтингу міста, і як інформація для інвесторів, що мають інтерес на даній території, і для реалізації ефективної боргової політики місцевої влади. Деякі автори взагалі пропонують розглядати проведення оцінки стану місцевого бюджету як обов'язкову складову бюджетного процесу, зокрема як одну зі стадій на етапі контролю за виконанням бюджету [184].

Саме комплексна оцінка фінансового стану має сприяти поінформованості інвесторів та кредиторів щодо умов та перспектив співпраці з місцевою владою. Результати аналізу дозволять здійснити загальну оцінку перспектив розвитку території, виявити її потенціальну фінансову спроможність та можливі фінансові ризики, оцінити ефективність управління бюджетними коштами.

Аналіз стану місцевого бюджету складається з аналізу його бюджетних зобов'язань та структури активів і пасивів [185], особливу увагу також зосереджують на оцінці фінансової стійкості бюджету.

Незважаючи на досить значну кількість досліджень як у вітчизняній, так і у закордонній науковій літературі в цьому напрямі, єдина теоретико-методична база оцінки фінансової стійкості бюджету фактично відсутня. Немає єдиного підходу до визначення системи показників та критеріїв фінансової стійкості місцевого бюджету, крім того, багатьма науковцями відзначається недостатня розробленість економічного змісту як власне поняття стійкості бюджету, так і факторів, що її визначають [186].

Фінансова стійкість місцевого бюджету (бюджету міста) розглядається Н. Старостенко, по-перше, як здатність органів місцевого самоврядування акумулювати обсяг доходів, достатній для покриття їхніх видатків та забезпечення збалансованості бюджету, по-друге, як здатність органів місцевого самоврядування надавати достатній обсяг якісних суспільних послуг для задоволення потреб населення.

Слід зазначити, що друге тлумачення стійкості не зовсім відповідає терміну “фінансова” і може розглядатися як визначення результативності функціонування місцевої влади в цілому, оскільки фінансова

стійкість бюджету може забезпечуватися за будь-якого рівня якості та кількості послуг, що надає місцева влада.

Власне, оцінку фінансової стійкості бюджету пропонується проводити на основі трансформованої методики фінансового аналізу підприємства. Необхідність такої трансформації обумовлена специфікою складання бюджетного кошторису, а саме жорстким законодавчим закріпленням переліку бюджетних доходів [190]. Проте такий підхід до оцінки фінансового стану бюджету також є дискусійним.

Дійсно, в деяких публікаціях зазначається, що поняття фінансової стійкості бюджету аналогічне поняттю фінансової стійкості суб'єкта господарювання, оскільки обидва поняття ґрунтуються на загальних принципах, а саме: повного покриття поточних витрат, ефективності та економії витрачання коштів, обов'язкового здійснення інвестиційних вкладень, страхування непередбачуваних витрат і ризиків. Проте змістовне наповнення цих принципів стосовно досліджуваних понять дещо відрізняється. Принциповою відмінністю з точки зору аналізу є також відмінність у факторах, що впливають на фінансову стійкість бюджету та підприємства, та в характері їхнього впливу боргу [187]. При цьому стійкість бюджету визначається як такий його стан, за якого забезпечується нормальне функціонування суб'єкта публічної влади, реалізація усіх закріплених за ним повноважень на основі повного та своєчасного фінансування передбачених у бюджеті видатків, враховуючи погашення зовнішнього та внутрішнього боргів.

Стійкість бюджету розглядається як певна інтегральна характеристика, яка включає бюджетну самостійність, збалансованість бюджету, платоспроможність суб'єкта публічної влади, грошовий характер розрахунків, економічну ефективність використання бюджетних коштів, розмір та структуру зовнішнього та внутрішнього боргів, якість бюджетного менеджменту тощо [187]. Бюджетна самостійність визначається як здатність місцевої влади до самостійної мобілізації фінансових ресурсів. Збалансованість бюджету аналізується не лише за результатами бюджетного року, а й впродовж року, оскільки наявність поточних касових розривів може вказувати на проблеми у виконанні бюджету, несвоєчасне фінансування запланованих видатків тощо.

Практичні аспекти дослідження фінансового стану бюджету та його фінансової стійкості мають на меті створення інформаційної бази, яка дозволить інвесторам та кредиторам оцінювати платоспроможність органу місцевого самоврядування. Зокрема, варто відзначити розробки російських рейтингових та інформаційних агенцій "ЕА-Ratings", "Експерт-РА" [188], ЦЕА "Інтерфакс" [189].

Рейтингова агенція “ЕА-Ratings” співпрацює з найбільшою світовою агенцією “Standard & Poor’s”, яка вважається провідною у проведенні оцінки кредитоспроможності урядів 83 країн. В основу методики “ЕА-Ratings” покладені рекомендації “Standard & Poor’s” щодо оцінки фінансової стійкості бюджетів як фактора кредитного ризику. Аналіз проводиться за такими напрямками:

- структура і динаміка доходів бюджету, зокрема залежність бюджету від крупних платників податків;
- структура та динаміка видатків;
- аналіз позабюджетних коштів;
- відповідність показників виконання бюджету плановим розрахункам;
- структура боргу;
- активи бюджету;
- збалансованість бюджету.

Загалом дана методика характеризується як досить повна, проте деякі автори зазначають, що вона не містить показників, які відображають ефективність діяльності органів влади у сфері управління фінансами [186]. Крім того, доцільно було б також зосередити більше уваги на тому, як міжбюджетні відносини та їх зміна впливають на фінансову стійкість місцевого бюджету.

З точки зору потенційних інвесторів та кредиторів найбільш важливим аспектом в оцінці стану місцевого бюджету є аналіз його платоспроможності, оскільки саме рівень платоспроможності визначає можливість бюджету (місцевої влади) розраховуватися за своїми борговими зобов’язаннями.

Платоспроможним бюджет визнається, якщо його вимоги до запозичень на фінансування проекту відповідають вимогам кредитування фінансового посередника або інвестора. Платоспроможність і кредитний ризик боргових зобов’язань здебільшого вимірюються через порівняння з перевіреною платоспроможністю і ризиком інших боргових зобов’язань у плані погашення та обслуговування [185]. Оцінку платоспроможності органу місцевого самоврядування пропонується проводити за такими напрямками:

- оцінка боргового навантаження;
- оцінка змін у показниках міжбюджетних відносин;
- оцінка динаміки податкової бази;
- аналіз стану управління бюджетними ресурсами [185].

Для оцінки боргового навантаження рекомендується використовувати такі показники:

1. Коефіцієнт загального боргу ($K_{з.б.}$):

$$K_{з.б.} = \frac{ОБ}{ПД + НПД}, \quad (4.10)$$

де $ОБ$ – обсяг боргу органу місцевого самоврядування за певний період (бюджетний рік);

$ПД$ – обсяг податкових доходів за аналогічний період (бюджетний рік);

$НПД$ – обсяг неподаткових доходів за аналогічний період (бюджетний рік).

2. Коефіцієнт обслуговування боргу ($K_{о.б.}$):

$$K_{о.б.} = \frac{Пл_{обсл}}{Д}, \quad (4.11)$$

де $Пл_{обсл}$ – сума платежів з обслуговування боргу;

$Д$ – сума доходів бюджету в поточному році.

3. Коефіцієнт структури боргу ($K_{стр}$) – частка зовнішнього боргу в структурі боргу в цілому (визначається для міст, кількість населення яких перевищує 800 тис. чол.):

$$K_{стр} = \frac{ЗБ}{Б}, \quad (4.12)$$

де $ЗБ$ – сума зовнішнього боргу, який має місцевий бюджет у поточному році;

$Б$ – загальна сума боргу, який має місцевий бюджет у поточному році.

4. Рівень кредиторської заборгованості ($K_{кз}$):

$$K_{кз} = \frac{КЗ}{Д}, \quad (4.13)$$

де $КЗ$ – сума кредиторської заборгованості місцевого бюджету за поточний період;

$Д$ – сукупні доходи бюджету за поточний період.

При цьому доцільно зазначити, що перелік показників, які можуть використовуватися для оцінки боргового навантаження місцевого

самоврядування, слід доповнити співвідношенням між сумою відсотків, сплачуваних за боргом, та загальним фондом місцевого бюджету. Згідно з положеннями Бюджетного кодексу граничне значення цього співвідношення становить 10 %. Отже, на основі порівняння фактичного та граничного значень можна оцінити рівень стійкості бюджету – чим ближче розрахункове значення до 10 %, тим менше можливості у місцевої влади щодо подальшого залучення боргових зобов'язань та рефінансування боргу.

Крім того, при проведенні аналізу боргового навантаження доцільно проаналізувати так звані обов'язкові видатки бюджету, тобто ті, які мають бути профінансовані у будь-якому випадку. Як правило, такі видатки становлять значну частину загального фонду місцевих бюджетів, що у разі ускладнень фінансового стану бюджету може негативно вплинути на обслуговування боргу, тобто значна питома вага обов'язкових видатків у структурі видатків бюджету зменшує гнучкість бюджету та підвищує залежність його боргової політики від швидкості обігу інвестиційних коштів.

Для оцінки боргового навантаження доцільно також проаналізувати виконання договірних умов між кредитором та позичальником з раніше взятих зобов'язань. Бюджетним кодексом передбачено більш жорсткий підхід до розрахунків місцевих бюджетів за своїми борговими зобов'язаннями, зокрема, у випадку порушення графіка погашення з вини позичальника відповідний бюджет позбавляється права здійснювати нові запозичення протягом наступних п'яти років. До того ж, враховуючи ступінь розвитку вітчизняного ринку державних фінансових боргових зобов'язань, органи місцевого самоврядування повинні уникати ситуацій, коли вони залежатимуть від рефінансування, щоб мати змогу сплатити основну частину та відсотки за боргом.

Слід зауважити, що оцінку боргового навантаження доцільно проводити лише для бюджетів АРК та міст, оскільки згідно з Бюджетним кодексом, тільки такі бюджети мають право здійснювати запозичення.

Аналіз змін показників міжбюджетних відносин передбачає аналіз структури доходів місцевого бюджету, виходячи з їх поділу на такі, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (сукупність дохідних джерел, що закріплені державою на постійній основі за відповідними бюджетами), та такі, які не враховуються при розрахунку обсягу трансфертів.

Отже, до показників оцінки міжбюджетних відносин належать:

1. Питома вага доходів, що враховуються при визначенні трансфертів, у структурі доходів місцевого бюджету без урахування трансфертів.

2. Частка доходів, що не враховуються при визначенні трансфертів, у структурі доходів місцевого бюджету без урахування трансфертів. Цей показник можна назвати коефіцієнтом автономії місцевого бюджету, оскільки він характеризує рівень, у певному сенсі, “власних” доходів місцевого бюджету.
3. Частка цільових та нецільових трансфертів у структурі доходів місцевого бюджету.

Оцінка стану податкової бази передбачає аналіз складу, структури та динаміки податкових надходжень до відповідного бюджету, зокрема аналіз податкової заборгованості. У даному аналізі можуть використовуватися такі показники:

1. Питома вага податкових надходжень від найбільших платників податків у структурі податкових надходжень бюджету.
2. Частка місцевих податків і зборів у структурі надходжень.
3. Суми втрат доходів від надання податкових пільг місцевою радою.
4. Питома вага недоїмки у структурі податкових доходів місцевого бюджету, її динаміка тощо.

Однією з найбільш важливих складових оцінки платоспроможності бюджету є оцінка стану управління бюджетними ресурсам. Її метою є визначення загальної забезпеченості видатків місцевого бюджету його доходами. При проведенні такого аналізу пропонують розраховувати такі показники:

1. Показник відношення дефіциту бюджету з урахуванням кредиторської заборгованості до сукупних видатків місцевого бюджету.
2. Обсяг реального дефіциту бюджету, який визначається шляхом коригування дефіциту місцевого бюджету поточного року на обсяг непогашеної кредиторської та дебіторської заборгованості бюджету.
3. Співвідношення показників загального та спеціального фондів за доходами та видатками.

Слід зазначити, що як окремий напрямок у рамках аналізу стану управління бюджетними ресурсами доцільно виокремлювати аналіз інвестиційної спрямованості бюджету. Мається на увазі визначення структури та динаміки джерел фінансування капітальних видатків бюджету. Зокрема, доцільно визначати такі показники:

- частка позикових коштів у загальній сумі доходів бюджету розвитку;
- доходи бюджету розвитку у співвідношенні із загальною сумою доходів до бюджету розвитку;
- питома вага надходжень від продажу майна (земельних ділянок) у доходах бюджету розвитку тощо.

Таким чином, саме результати такого аналізу дозволять оцінити, по-перше, спрямованість соціально-економічної політики місцевої

влади (поточну чи стратегічну), по-друге, стануть реальним індикатором якості управління бюджетними ресурсами.

Для оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету можуть бути також використані показники методики комплексного аналізу формування доходів бюджету міста, запропонованої Н. Старостенко, зокрема показники оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Деякі складові комплексного аналізу формування доходів бюджету міста [190]

Компоненти методики	Показники	Інтерпретація показників
Оцінка фінансової стійкості місцевого бюджету		
Коефіцієнт самостійності	Власні доходи органів місцевого самоврядування / Загальна сума доходів місцевого бюджету (включаючи трансферти)	Показує ступінь залежності фінансових можливостей місцевих органів влади при фінансуванні видатків місцевого бюджету від трансфертів із державного бюджету
Коефіцієнт вилучення грошових коштів до державного бюджету	Доходи, що враховуються при розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів / Загальна сума доходів місцевого бюджету	Відображає ступінь впливу державних органів влади на формування доходів місцевих бюджетів, оскільки між значенням чисельника і сумою трансфертів, що передані до державного бюджету або отримані з нього, існує прямо пропорційна залежність
Коефіцієнт бюджетного покриття	Власні доходи органів місцевого самоврядування / Мінімальні видатки місцевих бюджетів	Відображає відповідність доходів місцевих бюджетів і повноважень, покладених на місцеві органи влади
Коефіцієнт трансфертів до місцевих бюджетів	Обсяг трансфертів / Загальна сума доходів місцевого бюджету	Характеризує рівень залежності місцевих органів влади від фінансування з державного бюджету
Коефіцієнт податкової самостійності	Власні доходи органів місцевого самоврядування (без трансфертів) / Податкові доходи бюджету міста	Показує взаємозв'язок між обсягом податків, що збираються у місті, та доходами міського бюджету
Коефіцієнт відносної бюджетної забезпеченості	Бюджетна забезпеченість міста / Бюджетна забезпеченість у середньому по бюджетах міст України (по місцевих бюджетах)	Призначений для зіставлення доходів міського бюджету з аналогічними показниками в середньому по Україні для оцінки рівномірності забезпечення населення бюджетними послугами

Крім того, пропонується розраховувати інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості на основі окремих показників з урахуванням їх значущості:

$$K_{int} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot v_i, \quad (4.14)$$

де K_{int} – інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості місцевого бюджету;
 K_i – окремий (i -й) коефіцієнт фінансової стійкості;
 v_i – вага i -го коефіцієнта фінансової стійкості ($\sum v_i = 1$);
 n – кількість коефіцієнтів, визначених для оцінки фінансової стійкості [190].

За пропозицією Н. Старостенко, як найбільш вагомі доцільно розглядати коефіцієнти самостійності та бюджетного покриття, що обумовлено залежністю доходів місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету.

Загалом пропозиція щодо визначення інтегрального коефіцієнта фінансової стійкості є цікавою і актуальною. Проте, якщо проводити комплексну оцінку фінансового стану, визначення інтегрального показника є недоцільним.

Отже, сьогодні, коли органи місцевого самоврядування для фінансування інвестиційних проектів вдаються до довгострокового фінансування, оцінка фінансового стану місцевих бюджетів має зайняти відповідне місце у системі інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління місцевими фінансами, підвищити якість бюджетного менеджменту.

4.4. ЕКСПЕРТНО-РЕЙТИНГОВИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ

Реалізація державної інвестиційної стратегії розвитку господарського комплексу України обумовлює об'єктивну потребу вирішення завдання визначення інвестиційної привабливості окремих територій. Правильне розміщення окремих підприємств і виробництв може сприяти підвищенню ефективності господарювання і економічному розвитку країни в цілому.

Ранжування різних територій за інвестиційною привабливістю – дуже складне завдання, що припускає як застосування адекватно поставленого завдання для моделі, що враховує всі критерії, які здійснюють істотний вплив на показники рейтингу, так і використання об'єктивної інформації при проведенні дослідження.

У світі найбільш поширеним є досвід побудови рейтингових оцінок, який застосовується при ранжуванні країн за рівнем інвестиційного потенціалу: Institutional Investor, Euromoney і BERI (Business Environment Risk Index) [191].

Рейтинг Institutional Investor складається кожні півроку експертами ста провідних міжнародних банків (оцінка кредитоспроможності) на основі комплексного показника, що враховує платоспроможність і інвестиційну привабливість.

Рейтинг Euromoney враховує ринкові (40 %), кредитні (20 %) і політико-економічні індикатори (40 %).

Рейтинг BERI складається на основі врахування рівня політичної стабільності в країні, відношення до закордонних інвесторів, девальвації, платіжного балансу, рівня націоналізації, рівня бюрократизації, можливості реалізації контрактів, рівня заробітної плати, продуктивності і умов праці, ступеня розвиненості інфраструктури.

Аналогічні чинники можуть бути застосовані при побудові гнучкої системи визначення рівня інвестиційної привабливості регіонів, що рекомендується здійснити на основі методів експертних оцінок.

Таким чином, пропонується така послідовність визначення рівня (рейтингу) інвестиційної привабливості регіонів:

1. Визначаються чинники (критерії) оцінки інвестиційної привабливості.
2. Визначаються пріоритети (рейтинг) окремих чинників щодо загальної інвестиційної привабливості.
3. По кожному з чинників визначається система показників, які характеризують окремі аспекти дії цих чинників.
4. Визначаються пріоритети (рейтинг) окремих показників у кожній із груп.
5. За кожним з показників здійснюється оцінка досліджуваних регіонів (наприклад, адміністративно-територіальних одиниць).
6. Одержана оцінка коригується з урахуванням динаміки і тенденцій зміни показників.
7. На основі значень показників і з урахуванням рейтингових значень кожного показника і кожного чинника розраховується інтегральна оцінка інвестиційної привабливості.

У формалізованому вигляді ця процедура може бути подана таким чином. Нехай для оцінки інвестиційної привабливості обрано N регіонів (у даному випадку районів). Оцінка a того чи іншого району за показниками u коливається в межах:

$$1 \leq a_{ij} \leq N, \dots, u = 1, \dots, I. \quad (4.15)$$

Чим вищим буде рейтинг a_{ij} району за показником u , тим більш близьким буде значення a_{ij} до N . Наприклад, якщо оцінюється 25 територій ($N = 25$) за певним показником u , то оцінка (рейтинг) в балах для території, у якої значення найбільше, становитиме 25, а для території з найнижчим значенням – 1.

Окрім рейтингу території по i -му показнику, необхідно враховувати і динаміку цього показника, тобто тенденцію і темпи його зміни в межах кожної території. Для цього розраховується середній темп зростання або зниження показника по кожній території і після перемноження рейтингу a_{ij} цієї території за даним показником на темпи його зростання (зниження) отримуємо скоригований динамічний рейтинг території по i -му показнику.

Проте кожен i -й показник, який характеризує той або інший аспект одного з чинників інвестиційної привабливості території, має більшу або меншу значущість під час оцінки цього чинника. Тому необхідно здійснити оцінку значущості (рейтинг пріоритетності) i -го показника в загальній системі показників, які характеризують той або інший чинник. Така оцінка здійснюється експертним методом таким чином.

Нехай у системі є I показників. E експертів визначають значущість показників за шкалою від 1 до I . При цьому кожен експерт визначає пріоритетність (значущість) кожного показника за зростаючою шкалою. Якщо, на думку експерта, показник найбільш значущий – він одержує оцінку I , якщо якнайменше значущий – оцінку 1. Якщо два (або більше) показників, на думку експерта, мають однакову значущість, вони оцінюються за середнім значенням. Наприклад, є 4 показники. Отже, їх значущість коливається від 1 до 4. Експерт визначив найменш значущі показники і оцінив їх пріоритетність відповідно 4 і 1 балами. Інші два показники, на його думку, мають однакову значущість. Тому їх оцінка становить $(2 + 3) : 2 = 2,5$ бала для кожного. Загальна оцінка пріоритетності для кожного з показників визначається як середнє арифметичне.

Аналогічно визначаються коефіцієнти пріоритетності за чинниками інвестиційної привабливості (коефіцієнти пріоритетності між групами показників). Наприклад, одна з груп показників характеризує інвестиційні ризики, друга – розвиток інфраструктури, третя – ресурсне забезпечення інвестиційних процесів і т.д. відповідно до наведених вище чинників.

Методичний апарат розрахунку рейтингу інвестиційної привабливості регіону (R) може бути поданий у такому формалізованому вигляді:

$$R = \sum_{i,j,n=1}^{I,J,N} a_{ijn} d_{in} K_{ij}^{III} \Pi_j^{III} \alpha_j, \quad (4.16)$$

де a_{ijn} – рейтинг n -ї території по i -му показнику в j -й групі показників;
 d_{in} – показник динаміки i -го показника території n розраховується як середній темп зростання показника за аналізований період:

$$d_{in} = \frac{1}{p} \sum_{t=1}^T \frac{S_t^i}{S_{t-1}^i}, \quad (4.17)$$

де p – кількість аналізованих періодів;
 S_{t-1}^i, S_t^i – значення n -го показника відповідно на початок і на кінець періоду;
 K_{ij}^{III} – коефіцієнт пріоритетності i -го показника в j -й групі показників;
 K_j^{III} – коефіцієнт пріоритетності j -ї групи показників у загальній оцінці інвестиційної привабливості території;
 α_j – коефіцієнт узгодження кількості показників у j -й групі показників.

$$K_{ij}^{III} = \frac{\sum_{e=1}^E F_{ije}}{E}, \quad (4.18)$$

де F_{ije} – оцінка e -м експертом пріоритетності i -го показника в j -й групі показників;
 E – кількість експертів.

$$K_j^{III} = \frac{\sum_{e=1}^E L_{je}}{E}, \quad (4.19)$$

де L_{je} – оцінка e -м експертом пріоритетності j -ї групи показників;
 α_j – коефіцієнт, який враховує відмінність у кількості показників у різних групах. Він розраховується як:

$$\alpha_j = \frac{V_{\max}}{V_j}, \quad (4.20)$$

де V_{\max} – кількість показників у найчисельнішій групі;
 V_j – кількість показників в j -й групі показників.

Використання запропонованого підходу до визначення інвестиційної привабливості території дає в цілому достатньо об'єктивну рейтингову оцінку. Проте слід враховувати такі застереження. По-перше, відмінність кількості показників у різних групах повинна бути не більше, ніж в 1,3-1,5 рази.

По-друге, запропонований підхід не враховує значної відмінності в значеннях показників, які у межах однієї групи займають сусідні рейтингові позиції. Наприклад, якщо ідентифікувати рейтинг районів області (всього 25 районів) за показниками "Обсяг іноземних інвестицій", то відмінність між сусідніми за рейтингом районами може бути дуже істотною. Це обумовлює необхідність ретельного підбору систем показників для характеристики тих або інших чинників інвестиційної привабливості територій.

Принципова відмінність запропонованого підходу від використовуваних на практиці полягає насамперед у застосуванні показників динаміки, які відображають тенденції зміни відповідних економічних процесів у часі і є не менш важливими, ніж статична їх характеристика. В умовах, коли відбувається посилення поляризації територій за багатьма показниками, такий підхід до розрахунку інвестиційного рейтингу робить його об'єктивнішим.

4.5. МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКА "ДИСТАНЦІЇ ВІДДАЛЕННЯ ВІД ЕТАЛОНА"

Методи оцінки інвестиційної привабливості територій побудовані на експертних підходах, розроблені для стабільних інвестиційних ринків, які функціонують у країнах з розвинутою інвестиційною інфраструктурою, досконалою кредитно-фінансовою, податковою і правовою системами. В умовах України інвестиційна діяльність певним чином відрізняється від країн з інвестиційною інфраструктурою, що склалася. У зв'язку з цим застосування широко поширених у світовій економічній практиці експертних методів оцінки інвестиційної привабливості територій у вітчизняних умовах має обмежені можливості.

Насамперед експертно-рейтинговий метод оцінки інвестиційної привабливості територій має дуже істотний недолік методологічного характеру. Категорія "інвестиційна привабливість території" є настільки складною і багатогранною, що виміряти її безпосередньо за допомогою конкретних економічних показників навряд чи можливо. Завдання ускладнюється ще й тим, що потрібно не просто відобразити поточне значення інвестиційної привабливості, але й оцінити її динаміку. Інакше

кажучи, оцінки не матимуть статусу прогностичних і будуть непридатними для ухвалення практичних рішень.

Найважливіші чинники, які рекомендується враховувати в процесі ухвалення інвестиційних рішень для різних груп інвесторів, відображені в табл. 4.2.

Логічним напрямком розвитку методів оцінки інвестиційної привабливості територій міг би служити підхід, заснований на принципі розрахунку “дистанції віддалення від еталона”. У даному випадку під еталоном слід мати на увазі рівень інвестиційної привабливості територій-лідерів. З економічної точки зору така привабливість повинна бути формалізована в деякому узагальненому показнику ефективності віддачі на вкладений капітал.

Таблиця 4.2

Найважливіші чинники в процесі ухвалення інвестиційних рішень для різних груп інвесторів

Групи (типи) інвесторів	Основні (визначаючі) чинники
Експортноорієнтовані підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність і вартість трудових ресурсів. 2. Експортні стимули. 3. Реальний курс національної валюти. 4. Можливості будівництва і власного розвитку
Місцеві ринковоорієнтовані підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розміри ринку товарів і можливості його зростання. 2. Захищеність місцевого ринку від імпорту. 3. Наявність конкуренції. 4. Ставка рефінансування
Транснаціональні корпорації	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внутрішньокорпоративні глобальні інтереси. 2. Можливість виходу на внутрішній ринок. 3. Відсутність політичних ризиків і передбачуваність дій уряду. 4. Стабільність економічної політики держави. 5. Достатній рівень розвитку інфраструктурних галузей
Малі підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність інвестиційних можливостей. 2. Стабільність економічної політики. 3. Відсутність обмежень на діяльність на місцевому ринку
Іноземні інвестори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можливість виходу на місцевий ринок. 2. Політична стабільність і передбачуваність дій уряду. 3. Стабільність економічної політики. 4. Історичний інвестиційний досвід і можливості
Місцеві інвестори	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступність кредитної системи. 2. Стабільність економічної політики. 3. Рівень розвитку ринку (сировина і матеріали). 4. Наявність інвестиційних стимулів

Формальний опис алгоритму оцінки інвестиційної привабливості території (рис. 4.1) пропонується розглянути для випадку, коли така оцінка здійснюється на підставі одного інтегрального економічного показника. Передбачається, що цей показник достатньо загальний, і його динаміка характеризує напрям зміни прибутковості на вкладений капітал у території, що оцінюється, або в певному секторі економіки. У загальному випадку для такого показника може бути прийняте абсолютне або відносне значення динаміки валового внутрішнього продукту (ВВП), виробленого на території, порівняно із ВВП країни. Надалі для спрощення міркувань будемо використовувати термін “інтегральний економічний показник” (ІЕП).

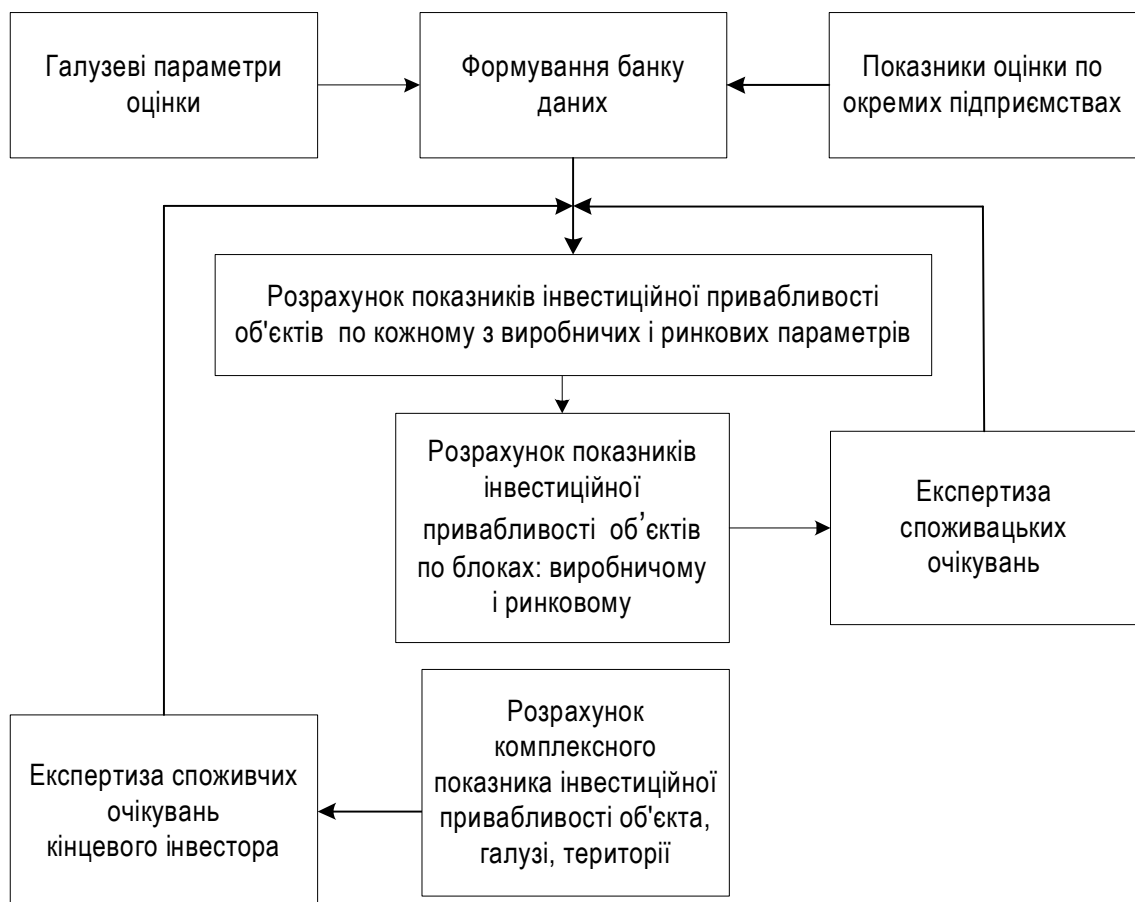


Рис. 4.1. Блок-схема послідовності проведення оцінки і узгодження результатів інвестиційної привабливості господарського суб'єкта

При проведенні аналізу безпосередньо інвестиційної привабливості території пропонується заздалегідь провести такі процедури:

1. З побудованих для різних територій динамічних рядів ІЕП обирається еталонний. За еталон може бути прийнятий ряд, відповідний території-лідеру, або еталон може бути сконструйований штучно як середнє із значень показників для групи територій-лідерів. Якщо,

наприклад, є n територій, визнаних лідерами, і значення ІЕП для кожного з них відповідно $g_1(t), \dots, g_r(t)$, де t – часовий інтервал, то еталонне значення $f(t)$ ІЕП у цьому випадку визначається як $f(t) = \frac{1}{r} \sum_{i=1}^r g_i(t)$.

У кожному конкретному випадку спосіб визначення еталона обирається незалежно від моделі, виходячи зі змістовних міркувань.

2. За значеннями одержаних динамічних рядів будуються функції регресії для кожної території і для еталона. Функції регресії згладжують статистично визначені значення динамічних рядів ІЕП і дозволяють прогнозувати тенденцію їх зміни.

3. На підставі характеристик кожного з рівнянь регресії і виду функцій вирішується питання про можливість застосування моделі. Функції регресії повинні достатньою мірою вирівнювати значення динамічних рядів (інакше неможливо говорити про тенденцію в зміні ІЕП), а також належати до одного типу і змінюватися схожим чином, тобто відповідно до логічно обґрунтованої гіпотези про динаміку показника.

Можна припустити, що є динамічні ряди зміни ІЕП для аналізованих територій:

$$g_i(t_1), g_i(t_2), \dots, g_i(t_n), i = 1, \dots, r, \quad (4.21)$$

де r – кількість територій, що розглядаються;

n – кількість часових інтервалів, за які є необхідні дані про значення ІЕП.

Слід пояснити, що значення n для країн зі стабільними інвестиційними ринками і розвинутою інвестиційною інфраструктурою може прийматися рівним одному року. Для умов України такий часовий інтервал є дуже великим. Проте прийняти значення n досить довільно також неможливо. Це обумовлено практичними аспектами обробки і накопичення офіційної статистичної інформації. Очевидно, що на рівні міста або області такі статистичні дані можна одержати тільки в розрізі кварталу. У будь-якому випадку необхідно прагнути до збільшення числа вибірки значень ІЕП.

Нехай є еталонний динамічний ряд зміни ІЕП:

$$f(t_1), \dots, f(t_n). \quad (4.22)$$

Кожен з рядів вирівнюється за допомогою функцій регресії:

$$\bar{g}_1(t), \dots, \bar{g}_r(t), \bar{f}(t), t \in [t_1, t_n]. \quad (4.23)$$

Для кожного часового інтервалу t знаходиться абсолютна відстань $q_i(t)$ (у часі) між територією i й еталоном:

$$g_i(t') = f(t), \quad q_i(t) = t' - t. \quad (4.24)$$

Залежно від зростання або убуття ряду можна говорити про збільшення або зменшення абсолютної відстані в досягненні значення ІЕП між досліджуваними територією й еталоном.

Потім для кожного часового інтервалу t визначається величина відносної відстані $l_i(t)$. У разі лінійності функцій $g_i(t)$ і $\bar{f}(t)$:

$$l_i(t) = \frac{f(t) - g_i(t)}{\Delta g_i(t)_k}; \quad \Delta g_i(t-m) = g_i(t-m) - g_i(t-m-1), \quad (4.25)$$

$$\Delta g_i(t)_k = \frac{\Delta g_i(t) + \Delta g_i(t-1) + \dots + \Delta g_i(t-k)}{k}. \quad (4.26)$$

Величина $l_i(t)$ характеризує число часових періодів, необхідних території i , починаючи з періоду t , щоб досягти рівня, відповідного еталоному в періоді t за умови, що в досліджуваній території i збережуться темпи приросту ІЕП, що склалися.

Якщо ряд $l_i(t)$ зростає, то можна говорити про збільшення відносної відстані між територією i і еталоном, а отже, і про нижчі порівняно з еталоном темпи приросту ІЕП. Очевидно, що в цьому випадку потенційний інвестор не стане ухвалювати рішення про реалізацію крупних капіталомістких проектів території, що досліджуються.

Якщо ряд $l_i(t)$ спадаючий, необхідно визначити величину умовної відносної відстані $u(t)$:

$$u(t) = \frac{If(t) - g_i(t)I}{I\Delta f(t)_k I - I\Delta g_i(t)_k I} \quad (4.27)$$

або числа часових періодів, протягом яких територія i , починаючи з періоду t , наздожене по ІЕП еталоном за умови, що темпи його приросту будуть незмінними щодо минулих k часових періодів.

Якщо неможливо привести до лінійного виду $g_i(t)$, величини $l(t)$ і $u(t)$ визначаються таким чином:

$$l_i(t) = \frac{f(t) - g_i(t)}{\bar{g}_{icp}(t)} \quad t' - t, \quad (4.28)$$

$$\bar{g}_{icp}(t) = \frac{1}{It' - tI} (\bar{g}_i(t') - \bar{g}_i(t)), \quad (4.29)$$

$$t' : \bar{g}_i(t') = f(t). \quad (4.30)$$

Середня швидкість зміни показника $g_i(t)$ оцінюється на основі припущення, що вона з часом змінюватиметься так само, як і в минулі роки, за якими визначається $\bar{g}_i(t)$. Таким чином, і в цьому випадку відносна відстань визначається з урахуванням тенденцій зміни ІЕП у попередніх часових інтервалах.

Показники абсолютної, відносної і умовної відносної відстані є наочними індикаторами ІЕП за умови коректного застосування пропонуваної моделі. Так, у випадку, якщо ряди $q_i(t)$, $f_i(t)$ і $u_i(t)$ зростають зі зростанням t , можна з упевненістю говорити про відставання території i , що збільшується, від еталона, а отже, про низьку інвестиційну привабливість. І, навпаки, якщо ряди $q_i(t)$, $f_i(t)$ і $u_i(t)$ убувають із зростанням t , можна говорити про активізацію економічної діяльності на території i і про зростання його інвестиційної привабливості.

Особливої практичної уваги заслуговує ряд $\bar{z}_i(t) = If(t) - \bar{g}_i(t)I$ і функція регресії $\bar{z}_i(t)$, побудована за його значеннями. У лінійному випадку ця функція має вигляд: $\bar{z}_i(t) = a_i + b_i t$. Коефіцієнт b_i є достатньо надійною характеристикою тенденцій зміни ІЕП території.

Якщо $b_i > 0$, то, відповідно до умов моделі, спостерігається тенденція до збільшення відстані в значеннях ІЕП між досліджуваною територією й еталоном. Отже, темпи зростання ділової активності і ефективність віддачі на вкладений капітал для даної території слід визнати незадовільними. Якщо $b_i = 0$, то зростання ділової активності і ефективність віддачі на вкладений капітал для даної території відповідають еталону. Якщо $b_i < 0$, то відповідні показники для даної території перевищують еталонні. Також слід підкреслити, що абсолютне значення ефективності на вкладений капітал для території з $b_i < 0$ може бути меншим, ніж в територіях-лідерах, на показниках яких побудований еталонний динамічний ряд, але темпи приросту ІЕП будуть вищими, ніж у разі еталонного ряду. З методологічної точки зору така територія повинна бути “переміщена” в групу територій-лідерів, з практичної – інвестиційна привабливість такої території підвищується.

Слід зазначити, що ряди $q_i(t)$, $f_i(t)$ і $u_i(t)$ можуть змінюватися несинхронно і немонотонно. Але при виконанні умов простого варіанта моделі завжди існуватиме єдина для всіх цих рядів стійка тенденція: або зростання, або убування, або незмінності їх членів.

Проте на практиці найчастіше доводиться мати справу з динамічними рядами, складові яких змінюються в різні проміжки часу неоднаково. Спочатку вони можуть зростати експоненціально, потім лінійно, а в кінці досліджуваного періоду зростання може взагалі припинитися. Для такого ряду доводиться будувати декілька рівнянь

регресії, що описують різні етапи в зміні ІЕП. У цьому випадку модель істотно ускладнюється.

Кожний з інтервалів, на які тепер доводиться розбивати весь даний проміжок часу, відповідає певному етапу економічного розвитку території. Згідно з передумовою про однакову спрямованість економічного розвитку у всіх територіальних утвореннях країни жодна територія не може мати такого етапу розвитку, якого не мали б інші території. Таке припущення, на перший погляд, є суто теоретичним і має разом з тим практичні приклади та викликане як логікою управління соціально-економічним розвитком території, так і його географічним положенням. Наприклад, темпи реалізації земельної реформи по територіях України істотно відрізняються. Рівень продажу земель несільськогосподарського призначення в приватну власність по різних містах і населених пунктах неоднорідний. Має свої особливості і правовий статус деяких територіальних утворень: міста Київ, Севастополь, Крим, Закарпаття тощо. Все це істотним чином позначається на оцінці інвестиційної привабливості.

Формально ця умова трансформується в процедуру розбиття функції зміни ІЕП на m характерних інтервалів часу з відповідними згладжуваними функціями регресії.

Можна припустити, що вплив деяких економічних, політичних й інших чинників на ІЕП у всіх територіальних утвореннях практично однаковий. При цьому в точках, що розділяють різні етапи економічного розвитку територій, фактичні значення ІЕП для всіх територій країни рівні еталонному:

$$f(t_0^j) = g(t_1^j) = \dots = g(t_r^j). \quad (4.31)$$

Тоді для кожної території можна розрахувати ряд λ_i , член якого λ_i^j показує, на скільки часових періодів пізніше за еталон території i відбувся перехід до початку j -го етапу соціально-економічного розвитку:

$$\lambda_i^j = t_i^j - t_0^j. \quad (4.32)$$

Показники відстані для тимчасового періоду t визначаються таким чином. Якщо t належить інтервалу $[t_i^{j-1}, t_i^j]$, то $q_i(t)$ визначається з рівнянь:

$$q_i(t) = f(t_0^{j-1} + t'), \quad \text{де } t' \leq t_0^j - t_0^{j-1}, \quad (4.33)$$

$$q_i(t) = t - t_0^{j-1} - t', \quad (4.34)$$

$$l'_i(t) = \frac{f(t_0^{j-1} + t'') - g_i(t)}{\Delta g_i^j(t)_k}; t'' \quad t - t_0^{j-1}. \quad (4.35)$$

Коли $t - t_i^{j-1} \leq k$, то:

$$\Delta g_i^j(t)_{\bar{k}} = \frac{\Delta g_i(t_i^j + 1) + \Delta g_i(t_i^j + 2) + \dots + \Delta g_i(t_i^j + m)}{m}; m \quad t - t_i^{j-1}. \quad (4.36)$$

Якщо функції нелінійні, то:

$$l_i(t) = \frac{f(t_0^{j-1} + t'') - g_i^j(t)}{\bar{g}_i^j(t)_{cp}}; \quad (4.37)$$

де $\bar{g}_i^j(t)_{cp} = \frac{1}{t_i^j - t_i^{j-1}} (\bar{g}_i^j(t_i^j) - \bar{g}_i^j(t_i^{j-1}))$, якщо $j \leq m_i, m_i < m_0$, і

$$\bar{g}_i^j(t)_{cp} = \frac{1}{It''' - tI} (\bar{g}_i^j(t''') - g_i^j(t)), \quad \text{якщо } t''' =: \bar{g}_i^j(t''') = f(t).$$

Кожна з територій окремі етапи соціально-економічного розвитку може проходити швидше або повільніше за еталон, і це відображається на поведінці $l_i(t)$, яка може дуже змінюватися при переході від одного інтервалу до іншого. Тому для цього варіанта моделі показник відносної відстані $l_i(t)$ відображає процес соціально-економічного розвитку тільки на відповідному етапі. Якщо $l_i(t) > 0$, то i -та територія проходить даний етап соціально-економічного розвитку повільніше, ніж території-лідери. Щоб досягти того рівня, на якому території-лідери були λ^{j-1} часових періодів тому, i -й території при темпах соціально-економічного розвитку, що склалися, потрібно $l_i(t)$ часових періодів. Якщо $l_i(t) = 0$, то й соціально-економічний розвиток у досліджуваній території відбувається відповідно до еталонного варіанта. У разі негативних значень $l_i(t)$ показуватиме відносне випередження i -ю територією еталонного сценарію. Показник умовної відносної відстані при такому варіанті моделі втрачає значення і тому не розраховується.

Вимога рівності показників у всіх територіях країни у відповідні тимчасові періоди переходів на новий етап соціально-економічного розвитку є дуже жорсткою і, як правило, реально вона не дотримується.

Повною мірою це стосується і показників питомого споживання матеріальних ресурсів на одиницю приросту ІЕП. Найважливішим чинником, що визначає такі відмінності, є об'єктивна різноманітність як економічної структури територій, так і рівня їх соціального розвитку.

Якщо такі об'єктивні відмінності не будуть враховані в моделях оцінки інвестиційної привабливості територій, то одержані результати навряд чи можна буде назвати коректними. З метою усунення подібних суперечностей нами пропонується метод коригування, що дозволяє забезпечити умови застосування основного алгоритму оцінки інвестиційної привабливості територій.

Нехай кожному $g_i(t_i^j)$ відповідають деякі характеристики економічної структури $s_i^1(t_i^j), \dots, s_i^p(t_i^j)$, де p – число таких характеристик, а індекс j позначає номер етапу соціально-економічного розвитку, який територія i проходить до часового періоду t . Для кожного “переломного” часового періоду можна скласти матрицю спостережень змінних значень g_i і s_i , на підставі якої побудувати рівняння регресії:

$$g_i = F_j(s^1, \dots, s^p), j = 1, \dots, m. \quad (4.38)$$

Якщо статистичні оцінки цих рівнянь вказують на достатньо тісний зв'язок між величиною показника і характеристиками структури, прийнятна гіпотеза про те, що рівень соціально-економічного розвитку всіх досліджуваних територій в перехідні моменти однаковий, а відмінність у значеннях ІЕП пояснюється різноманіттям структур економіки, які склалися. Розбіжності у величинах показника ІЕП між територіями пояснюються відмінностями економічних структур і є результатом дії чинників, не пов'язаних із соціально-економічним розвитком; його значення на кожному з етапів коригуються за допомогою коефіцієнта k^j :

$$g_i(t)_{кор} = g_i(t)k_i^j, t \in [t_i^{j-1}; t_i^j], \quad (4.39)$$

$$g_i(t_i^{j-1})_{кор} = g_i(t_i^{j-1})\bar{k}_i^{j-1}, \quad (4.40)$$

$$\bar{k}_i^{j-1} = \frac{f^{j-1}}{g_i(t_i^{j-1})}, \quad (4.41)$$

$$g_i(t_i^j)_{кор} = g_i(t_i^j)\bar{k}_i^j, \quad (4.42)$$

$$\bar{k}_i^j = \frac{f^j}{g_i(t_i^j)}, \quad (4.43)$$

$$\bar{k}_i^j = \frac{1}{2}(\bar{k}_i^{j-1} + \bar{k}_i^j), i = 1, \dots, r, \quad (4.44)$$

де індекс “кор” означає скориговане значення.

У результаті цього коригування ні вид функцій $\bar{g}_i(t)$, ні швидкість зміни показників $g_i(t)$, ні взаємне розташування рядів і функцій регресії не змінюються. Єдиним результатом такої процедури є “стягнення” всіх показників до еталона. Після такої процедури забезпечується виконання умов застосування основної моделі.

Інший метод коригування показників може базуватися на приведенні економічної структури досліджуваної території до еталонної структури за умови випуску якогось кінцевого продукту. Якщо відомі коефіцієнти повних витрат даного ресурсу на одиницю кінцевого продукту $k - \alpha_i^{jk}$ і вектори випуску кінцевого продукту по кожній території $(y_0^{j1}, \dots, y_0^{jk}, \dots, y_0^{jn})$, зокрема і еталонний вектор у часовий період вступу до j -го етапу соціально-економічного розвитку, то коригуючі коефіцієнти можуть розраховуватися за формулою:

$$\bar{k}_i^j = \frac{\sum_k \alpha_i^{jk} y_0^{jk}}{\sum_k \alpha_i^{jk} y_i^{jk}}. \quad (4.45)$$

Разом з тим спосіб коригування, запропонований вище, вимагає додаткових (крім того, значно істотних) витрат зі збору та обробки початкової інформації. В умовах, коли така інформація поки що не може розглядатися як офіційна статистична, її збір стає практично неможливим. У цьому випадку можуть бути використані методи непрямого аналізу. Проте точність результатів такого аналізу буде невисокою.

У цьому випадку може бути запропонований інший спосіб, що є більш наочним, одночасно маючи таку перевагу, що не вимагає єдиних початкових даних відповідно до умов застосування моделі. Він не вимагає рівності значень показників всіх територіальних утворень у відповідні моменти переходу до нового етапу соціально-економічного розвитку. Це не суперечить передумові про однакову спрямованість соціально-економічного розвитку у країні в цілому. Така передумова справедлива виходячи з того, що в рамках однієї країни навряд чи існуватимуть різноспрямовані вектори соціально-економічного розвитку. Тому для тих випадків, коли не вдається або зовсім неможливе коригування показників через відсутність інформації, пропонується варіант моделі оцінки інвестиційної привабливості територій, заснований на використанні точок переходу, тобто точок, відповідних однаковому рівню соціально-економічного розвитку всіх територіальних утворень країни.

Показник абсолютної відстані визначається відповідно до розташування показника щодо точок початку і кінця даного етапу соціально-економічного розвитку. Для цього визначається коефіцієнт c_i^t ,

що показує, яка частина j -го етапу соціально-економічного розвитку пройдена до часового періоду t i -ю територією:

$$c_i^t = \frac{t_i - t_i^{j-1}}{t_i^j - t_i^{j-1}}. \quad (4.46)$$

Далі визначається, в якому році t_0 ця частина етапу була пройдена територіями-лідерами (еталоном):

$$t_0 = t_0^{j-1} + ct_i (t_0^i - t_0^{j-1}), \quad (4.47)$$

і, нарешті, знаходиться показник абсолютної відстані:

$$q_i(t) = t - t_0. \quad (4.48)$$

На цій самій ідеї заснований розрахунок відносної відстані:

$$c_0^t = \frac{t''}{t_0^j - t_0^{j-1}}, t'' = t - t_i^{j-1}, \quad (4.49)$$

де в разі лінійної функції зміни ІЕП

$$l_i(t) = \frac{g_i(t_i^{j-1} + c_0^t(t_i^j - t_i^{j-1})) - g_i(t)}{\Delta g_i^j(t)_k}, \quad (4.50)$$

і в разі нелінійної функції зміни ІЕП

$$l_i(t) = \frac{g_i(t_i^{j-1} + c_0^t(t_i^j - t_i^{j-1})) - g_i(t)}{\bar{g}_i^j(t)_{cp}}. \quad (4.51)$$

Зрозуміло, даний алгоритм може бути застосований не тільки до показників питомого споживання матеріальних ресурсів, але й до будь-яких економічних показників, що відображають соціально-економічний розвиток території, рівень його ділової активності. Можливі модифікації, що не впливають на конкретні показники зовнішніх чинників, не пов'язаних з інвестиційною діяльністю.

Запропонований метод оцінки інвестиційної привабливості території не претендує на роль універсального, він доповнює існуючі експертно-рейтингові методи і в умовах інвестиційного ринку, що не сформувався, дозволяє точніше (на підставі об'єктивних показників) вирішити складну проблему оцінки інвестиційної привабливості територій. Оцінка інвестиційної привабливості, у свою чергу, не повинна розглядатися як самоціль. Даний показник навряд чи може претендувати на самодостатність. Його основна спрямованість полягає в тому, щоб дати інвестору загальне уявлення про ефективність капіталовкладень у тій або іншій території, дати характеристику інтенсивності формування і руху фінансових потоків і про можливість розширеного їх реінвестування.

4.6. ФОРМУВАННЯ РЕЙТИНГУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ

Розглядаючи проблеми інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку на місцевому рівні, слід зауважити, що в кожній адміністративно-територіальній одиниці за об'єктивними (географічне положення, природні умови, демографічна ситуація, щільність населення тощо) та суб'єктивними (дієздатність місцевої влади, територіальної громади, активність громадських об'єднань тощо) причинами ефективність використання фінансових ресурсів, спрямованих у соціальну сферу, є різною. Виходячи саме з цього критерію, певний інтерес становить формування рейтингу адміністративно-територіальних одиниць.

Слід зазначити, що *такий рейтинг може в подальшому стати підґрунтям при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів* (зокрема надходжень у місцеві бюджети розвитку з бюджетів вищих рівнів). Сьогодні розподіл коштів бюджетів вищих рівнів здійснюється на підставі або встановлених нормативів, або на підставі фактичної потреби в ресурсах. Так, суми дотації вирівнювання місцевим бюджетам перераховуються шляхом застосування нормативів щоденних відрахувань від доходів загального фонду Державного бюджету України, що надійшли на аналітичні рахунки обліку доходів Державного бюджету України на відповідній території. Навіть, якщо перераховані суми не забезпечать отримання місячної суми дотації вирівнювання згідно з нормативами щоденних відрахувань, Державне казначейство України зобов'язане перерахувати на рахунок відповідного місцевого бюджету недоотриману місячну суму дотації вирівнювання із загального фонду державного бюджету не пізніше 10 числа наступного місяця [192].

Проте значний вплив на розвиток територій здійснюють субвенції та додаткові дотації. У такому разі виникає проблема формування ефективного механізму розподілу цих коштів між різними адміністративно-територіальними одиницями. За законодавством такий розподіл здійснюється на підставі формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України [193]. Отже, врахування рейтингу адміністративно-територіальних одиниць, побудованого з урахуванням ефективності використання коштів, виділених у бюджеті на соціальний розвиток, дозволить підвищити прозорість та адресність міжбюджетних трансфертів.

Крім того, *цей рейтинг може бути використаний як складовий елемент при побудові більш загальних рейтингів*, наприклад, соціально-економічного розвитку або інвестиційної привабливості адміністративно-територіальних одиниць, а також враховуватися при оцінці інвестиційного потенціалу не тільки окремих територій, а й України в цілому.

Крім того, *для більшості інвесторів (як вітчизняних, так і іноземних) при ухваленні ними рішення щодо фінансування тих чи інших заходів соціальної спрямованості* особливу роль відіграє інформація стосовно того, наскільки ефективно використовуються інвестиційні ресурси в межах адміністративно-територіальної одиниці. Окрім бюджетних коштів, для реалізації інвестиційних проектів соціальної спрямованості можуть використовуватися й інші фінансові ресурси, зокрема кошти вітчизняних, іноземних інвесторів та кошти недержавних установ, благодійних фондів та ін. Виходячи з цього особливої актуальності набуває формалізація тих критеріїв, на основі яких цими суб'єктами буде ухвалюватися рішення щодо інвестиційної підтримки соціального розвитку тієї чи іншої територіальної громади, реалізації інвестиційних проектів соціальної спрямованості. Коли мова йде лише про приватних інвесторів (вітчизняних або іноземних), то, зрозуміло, що метою їх діяльності переважно є отримання економічного ефекту (прибутку) або в разі фінансування соціальних заходів – покращення власного іміджу, що і формує критерії ухвалення ними інвестиційних рішень. Якщо ж мова йде про благодійні організації або недержавні фонди, основною метою яких є вирішення чітко визначених соціальних проблем, то інформація стосовно ефективності використання соціально спрямованих інвестицій в тій чи іншій адміністративно-територіальній одиниці може значною мірою вплинути на їх рішення щодо підтримки окремих громадських ініціатив.

При формуванні зазначеного рейтингу особливої актуальності набуває *визначення переліку факторів, що можуть бути використані при оцінці ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці*. На жаль, коло науковців, чий дослідження присвячені вирішенню цієї проблеми, є досить обмеженим, але і серед цих вчених на сьогодні немає порозуміння щодо визначення повноти переліку таких факторів. Наприклад, у роботі [194-195] запропоновано враховувати такі фактори: питома вага прибуткових і збиткових підприємств, рівень прибутковості (збитковості) підприємств, обсяг податкової бази, яка визначає дохідність бюджету, обсяги кредитів, виданих банками суб'єктам підприємницької діяльності, обсяги депозитів населення, обсяги депозитів

юридичних осіб, питома вага довгострокових кредитів у загальній сумі виданих кредитів. На жаль, наведений перелік факторів не можна вважати вичерпним.

Виходячи з цього *слід вирішити досліджувану проблему дещо ін-акше*, а саме: розрахувати загальний індикатор, що визначає місце тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці (АТО) в рейтингу ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку як різницю між оціночними значеннями факторів, які характеризують сформовані в цій адміністративно-територіальній одиниці сприятливі та несприятливі умови для інвестування в соціальну сферу. Запропонований перелік таких факторів, виходячи з даного розподілу, подано в табл. 4.3, а додаткові роз'яснення щодо необхідності включення окремих факторів до загального переліку – в табл. 4.4. На жаль, в умовах існуючої системи збору й обробки статистичної інформації в Україні деякі з наведених факторів буде вкрай складно оцінити кількісно.

Таблиця 4.3

**Фактори оцінки ефективності інвестиційного забезпечення
соціально-економічного розвитку
адміністративно-територіальної одиниці**

Фактори оцінки ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці	
<i>Фактори, що характеризують сприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці</i>	<i>Фактори, що характеризують несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці</i>
- темпи зменшення заборгованості із заробітної плати	- темпи збільшення заборгованості із заробітної плати
- зменшення рівня безробіття населення	- збільшення рівня безробіття населення
- зростання інвестицій в основний капітал на одну особу	- зменшення інвестицій в основний капітал на одну особу
- збільшення частки інноваційно-активних промислових підприємств	- зменшення частки інноваційно-активних промислових підприємств
- зменшення частки працівників, яким заробітна плата нарахована нижче прожиткового мінімуму	- збільшення частки працівників, яким заробітна плата нарахована нижче прожиткового мінімуму
- збільшення валового регіонального продукту	- зменшення валового регіонального продукту
- збільшення рівня забезпечення адміністративно-територіальної одиниці соціально орієнтованими установами	- зменшення рівня забезпечення адміністративно-територіальної одиниці соціально орієнтованими установами
- збільшення бюджетного забезпечення галузей пріоритетного розвитку адміністративно-територіальної одиниці	- зменшення бюджетного забезпечення галузей пріоритетного розвитку адміністративно-територіальної одиниці

Фактори оцінки ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці	
<i>Фактори, що характеризують сприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці</i>	<i>Фактори, що характеризують несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці</i>
- збільшення бюджетного забезпечення проектів категорії А	- зменшення бюджетного забезпечення проектів категорії А
- збільшення реальних наявних доходів населення, визначених з урахуванням цінового фактора	- зменшення реальних наявних доходів населення, визначених з урахуванням цінового фактора
- збільшення частки підприємств, що займаються інвестиціями у соціальну сферу в загальній кількості підприємств	- зменшення частки підприємств, що займаються інвестиціями у соціальну сферу в загальній кількості підприємств
- збільшення частки фінансування соціально значущих інвестиційних проектів у загальній сумі фінансування інвестиційних проектів за рахунок місцевих бюджетів розвитку	- зменшення частки фінансування соціально значущих інвестиційних проектів в загальній сумі фінансування інвестиційних проектів за рахунок місцевих бюджетів розвитку
- зменшення обсягів фінансування "вимушених" соціально значущих інвестиційних проектів у загальній сумі фінансування інвестиційних проектів за рахунок місцевих бюджетів розвитку	- збільшення обсягів фінансування "вимушених" соціально значущих інвестиційних проектів у загальній сумі фінансування інвестиційних проектів за рахунок місцевих бюджетів розвитку

Таблиця 4.4

Додаткові роз'яснення щодо необхідності врахування певних факторів при формуванні рейтингу ефективності інвестиційного забезпечення соціального розвитку адміністративно-територіальної одиниці

№ пор.	Назва фактора	Обґрунтування врахування фактора
1	Збільшення / Зменшення бюджетного забезпечення проектів категорії А на місцевому рівні	Оскільки проекти категорії А вирішують основні соціальні проблеми в адміністративно-територіальній одиниці, збільшення даного показника свідчить про зростання забезпечення соціальних потреб, що сприяє соціальному зростанню, зменшення – навпаки
2	Збільшення / Зменшення бюджетного забезпечення галузей пріоритетного розвитку на місцях	Саме цей показник свідчить про продуманість інвестиційної політики та про забезпечення з боку місцевих органів управління соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Якщо виділені пріоритетні сфери інвестування, проводиться політика, яка сприяє соціальному зростанню. Надто цікавить це питання інвестора, якщо сфера інвестування, яку він обрав, належить до пріоритетних

№ пор.	Назва фактора	Обґрунтування врахування фактора
3	Збільшення реальних наявних доходів населення, визначених з урахуванням цінового фактора	Як показує закордонний досвід організації інвестиційного забезпечення соціальної сфери, саме населення може бути одним з інвесторів соціальних проєктів. Даний показник насамперед свідчить про можливість населення реалізувати свою інвестиційну функцію
4	Збільшення частки підприємств, що займаються інвестиціями у соціальну сферу, в загальній кількості підприємств	Сьогодні майже не створені умови на законодавчому рівні для сприяння інвестиційній діяльності підприємств. Але за умов такого сприяння можуть здійснюватися суттєві збільшення інвестицій у соціальну сферу з боку підприємств, особливо приватних
5	Збільшення/Зменшення частки фінансування соціально значущих інвестиційних проєктів у загальній сумі фінансування інвестиційних проєктів за рахунок місцевих бюджетів розвитку	За існуючих умов досить важко визначити, яка частка проєктів, що реалізуються за рахунок місцевих бюджетів розвитку, є соціально значущими, яка передбачає отримання екологічного, економічного чи іншого ефекту, але чим більша частка фінансування соціально значущих проєктів, тим більше уваги приділяється соціальному зростанню адміністративно-територіальної одиниці, і, навпаки, чим менша – тим менше уваги приділяється соціальному зростанню адміністративно-територіальної одиниці
6	Зменшення/Збільшення обсягів фінансування “вимушених” соціально значущих інвестиційних проєктів у загальній сумі фінансування інвестиційних проєктів за рахунок місцевих бюджетів розвитку	Як зазначалося раніше, вимушеними є ті проєкти, які неможливо відкласти в часі. Проте чим менша частка таких проєктів, тим ефективніше здійснюється управління видатками місцевих бюджетів розвитку, оскільки це свідчить, що всі соціальні проблеми вирішуються завчасно і не створюється ситуація, в якій очікується виникнення значних втрат. На практиці такої ситуації досягти досить важко

Деякі з показників, поданих у табл. 4.3 та 4.4, не можна вважати суто інвестиційними, адже вони, скоріше за все, характеризують інші складові, зокрема інфраструктурну. Це пояснюється тим, що чіткі межі між усіма складовими інтегрованої оцінки ефективності інвестиційного забезпечення соціальної сфери провести важко, адже між ними спостерігається розмитість меж (рис. 4.2).

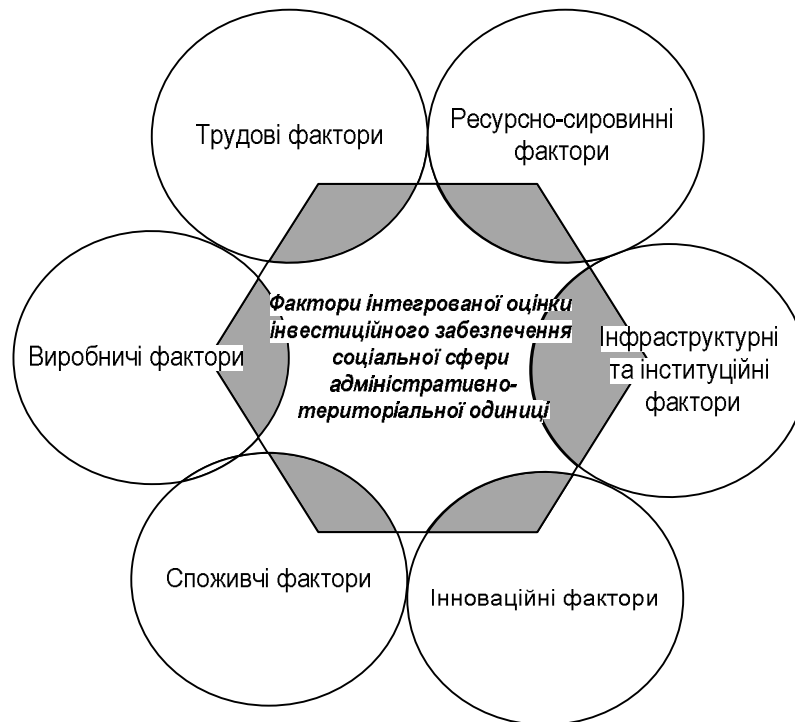


Рис. 4.2. Фактори, що формують інтегровану оцінку ефективності інвестиційного забезпечення соціальної сфери адміністративно-територіальної одиниці

При оцінці ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці, яка буде здійснюватися на основі наведених в табл. 4.3 факторів, всі вони мають братися до уваги в комплексі.

Формування рейтингу адміністративно-територіальних одиниць за рівнем ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку слід здійснювати на основі однієї з сучасних методик оцінки інвестиційної привабливості, яка при її модифікації найбільш придатна для вирішення поставлених у дослідженні завдань, пристосована до практичних вимог і має найменшу похибку даних.

Виходячи з цього *за основу запропонованого підходу була прийнята методика оцінки інвестиційної привабливості адміністративно-територіальної одиниці, викладена російським вченим В.І. Арістовим [196], яка була суттєво розвинута за рахунок:*

- доповнення переліку факторів. У роботі [196] пропонується враховувати обмежений перелік факторів, які характеризують лише рівень економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці, в той час як у рамках запропонованого підходу зазначений перелік доповнюється факторами, що відображають ефективність інвестиційних заходів щодо соціально-економічного розвитку;

- зміни підходу до відбору вихідних даних, на основі яких буде здійснюватися оцінка. Ними при застосуванні базового варіанта моделі є стандартна інформація, систематизація якої передбачена вітчизняною системою статистичного обліку, в той час дані для кількісної оцінки факторів, передбачених пропонованим варіантом моделі, можна буде отримати тільки в межах запропонованої системи інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку;
- зміни алгоритму розрахунку коефіцієнта значущості. Так, у роботі [196] пропонується здійснювати його розрахунок шляхом визначення питомої ваги кількісних оцінок фактора в їх сумі. При цьому діє припущення про те, що сума показників значущості дорівнює 1. У рамках же запропонованого підходу як коефіцієнт значущості рекомендовано використовувати коефіцієнт варіації;
- зміни часового горизонту оцінки. Так, базовий варіант методики передбачає зіставлення інформації, отриманої на початок і на кінець звітного року, водночас як у рамках запропонованого підходу період аналізу суттєво подовжено – до 5 років.

Оснoву запропонованого підходу становить така ідея: сформовані в адміністративно-територіальній одиниці сприятливі умови для інвестицій у соціально-економічний розвиток є фактором, що сприяє підвищенню ефективності інвестиційної політики в соціальній сфері адміністративно-територіальної одиниці, а несприятливі умови для інвестицій в соціальну сферу – фактором, що її знижує.

Враховуючи це твердження, **загальний індикатор, що визначає місце адміністративно-територіальної одиниці в рейтингу ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку**, слід розраховувати як різницю оціночних значень факторів, що характеризують сформовані в цій адміністративно-територіальній одиниці сприятливі та несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток:

$$R_{\Sigma} = |R^{+}| - |R^{-}|, \quad (4.52)$$

де R_{Σ} – загальний індикатор, який визначає місце адміністративно-територіальної одиниці в рейтингу ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку;

R^{+} – кількісна оцінка фактора, що характеризує сприятливі умови для інвестицій у соціально-економічний розвиток;

R^{-} – кількісна оцінка фактора, що характеризує несприятливі умови для інвестицій у соціально-економічний розвиток.

Кожна з цих складових (R^+ та R^-) розраховується як сума добутків темпів приросту (за досліджуваний період, який за даною пропозицією становить 5 років) кількісної оцінки i -го фактора, що характеризує сприятливі та несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток, на їх значущість:

$$R^+ = \sum_{i=1}^n R_i^+ \cdot W_i^+, \quad (4.53)$$

$$R^- = \sum_{i=1}^n R_i^- \cdot W_i^-, \quad (4.54)$$

де n – загальна кількість релевантних факторів, що беруться до уваги;

R_i^+ – темпи приросту за досліджуваний період i -го фактора, що характеризує сприятливі умови для інвестицій у соціально-економічний розвиток;

R_i^- – темпи приросту за досліджуваний період i -го фактора, що характеризує несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток;

W_i^+ – значущість i -го фактора, що характеризує сприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток;

W_i^- – значущість i -го фактора, що характеризує несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток.

Слід звернути увагу на те, що, відповідно до даної пропозиції, найбільш суттєвий вплив на оцінку ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці здійснює не безпосередньо значення фактора, а його зміна. Так, наприклад, інформативним для нашого дослідження є не стільки рівень безробіття (по областях він може бути однаковим), скільки його зменшення або збільшення. Виходячи з цього пропонується взяти до уваги не абсолютну оцінку кожного фактора, а відносну, тобто темп приросту i -го фактора за досліджуваний період:

$$R_i^{+/-} = \frac{x_{it} - x_{i(t-1)}}{x_{i(t-1)}}, \quad (4.55)$$

де x_{it} – значення i -го фактора в році t ;

$x_{i(t-1)}$ – значення i -го фактора в $(t - 1)$ -му році.

Такий підхід дозволить привести дані, що вимірюються в різних одиницях, до порівняльного виду. Якщо в результаті розрахунку R_i буде отримане значення зі знаком “+”, то цей фактор слід віднести до таких, що характеризують сприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток (R_i^+), якщо зі знаком “-”, то до факторів, що характеризують несприятливі умови для інвестицій у соціально-економічний розвиток (R_i^-).

Значущість кожного фактора (W_i^+ та W_i^-), що характеризує сприятливі та несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток, слід визначати на основі коефіцієнта варіації, що також дозволить привести у зіставний вигляд фактори, які наведені в різних одиницях виміру.

Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що *перевагами даного підходу до формування рейтингу адміністративно-територіальних одиниць за показником ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку є:*

- врахування не стільки потенційних можливостей, що створені в даній адміністративно-територіальній одиниці для залучення інвестицій у соціально-економічний розвиток, а ефективності рішень, ухвалених за попередні роки місцевою владою, для здобуття реальних переваг для місцевої громади від користування отриманими з бюджету фінансовими ресурсами. Іншими словами, перші місця в рейтингу, побудованому на основі даних пропозицій, посідатимуть ті адміністративно-територіальні одиниці, чия міська влада не просто задекларувала готовність до ефективного використання коштів бюджетів розвитку в інвестування соціально-економічного розвитку, а підтвердила це реальними практичними діями;
- можливість оцінити ефективність заходів, здійснених місцевою владою в напрямку інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку, не тільки в поточному періоді, а й за останні 5 років, що робить отримані оцінки більш об’єктивними та виваженими, а також враховує довготривалість більшості інвестиційних проектів соціальної спрямованості;
- можливість отримання комплексної інтегральної оцінки широкого переліку факторів, що характеризують ефективність використання коштів місцевих бюджетів розвитку в контексті інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку, більшість з яких прямо не зіставні, оскільки мають різні одиниці виміру.

Отже, зазначимо, що використання саме такого підходу до оцінки ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку дозволяє визначити, в яких адміністративно-територіальних одиницях найефективніше здійснюється використання інвестиційних ресурсів. А аналіз такої складової загального індикатора ефективності інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку, як кількісна оцінка факторів, що характеризують сформовані несприятливі умови для інвестування в соціально-економічний розвиток, може використовуватися для виявлення слабких місць, що потребують додаткової уваги керівництва адміністративно-територіальної одиниці.

Підбиваючи підсумок, можна з впевненістю стверджувати, що даний методичний підхід має широке коло споживачів, якими можуть бути і місцеві органи виконавчої влади, і приватні інвестори, і суб'єкти господарювання, і банки, і недержавні організації та установи, а також різноманітні рейтингові агентства, що здійснюють оцінку інвестиційної привабливості адміністративно-територіальної одиниці та рівень її соціально-економічного розвитку.

4.7. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТЕРИТОРІЇ НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Колізії ринкових трансформацій вимагають розробки ефективного інструментарію, який би забезпечив консолідацію зусиль усіх суб'єктів ринкових відносин. Більше того, необхідним доповненням до системи господарських відносин є такі інституційні ланки, що прискорять процеси соціально-економічного зростання і разом з тим стануть основою сталого розвитку країни.

Термін “інституціоналізм” вперше використав американський економіст У. Гамільтон на зборах Американської економічної асоціації в 1918 р. Він був прийнятий для позначення системи поглядів на суспільство і економіку, в основі якої лежить категорія інституту [197].

Принципова відмінність інституційної концепції від інших полягає в тому, що в ній економічні процеси пояснюються не тільки економічними, але й соціально-політичними, правовими, соціально-психологічними, етичними умовами життя, а також звичаями, традиціями і звичками, що існують як в житті окремої людини, так і суспільства в цілому [198].

Інституційний напрям в економічній науці виник як реакція на загострення внутрішніх суперечностей ринкової економіки, як протиставлення класичній та неокласичній економічній теорії ринкової економіки [199].

Інститути являють собою довговічну систему правил, що склалися в суспільстві, вкоренилися у свідомості. Базові політично-правові, суспільно-економічні інститути утворюють підґрунтя основних економічних відносин і формують структуру соціальних взаємодій. Інститути – це “правила гри” в суспільстві [200]. Інститути є комплексом офіційних і неофіційних обмежень і визначають шлях, за яким суспільство розвиватиметься в часі [201]. Інститути – це не просто “правила гри”, що накладають обмеження на допустимий вибір дій, як говорить Д. Норт, їх призначення, на думку А. Кірута, – створювати по можливості стійкі та ефективні механізми вибору рішень у будь-яких конфліктах інтересів, коли діючі угруповання або індивіди переслідують цілі, що взаємно суперечать та не реалізуються одночасно [202].

Базові політично-правові, суспільно-економічні інститути утворюють підґрунтя основних економічних відносин, надають структуру соціальним взаємодіям [200]. Таким чином, основою, базисом соціально-економічної політики є інституційний устрій країни.

І коли вирішується питання інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку території, підвищення інвестиційної привабливості міста або регіону, то першочергового значення набувають саме питання формування відповідних дієвих інститутів, що дозволять досягти зазначеної мети.

Як зауважує Д. Норт, в усіх суспільствах люди накладають на себе обмеження для того, щоб створити рамки своїм відносинам з іншими людьми [201]. Таким чином, вони зменшують витрати (часу, грошових коштів та ін.) на людську взаємодію порівняно з випадком відсутності інститутів, коли різко зростає ризик неотримання запланованого. Проте існуючі інститути можуть бути недієвими на шляху до досягнення мети або навіть суперечити їй.

Розглядаючи структуру інститутів, необхідно наголосити, що інститути поділяються на формальні та неформальні, або як їх ще називають – офіційні та неофіційні. У сучасному світі вважається, що життям та економікою управляють формальні інститути. Вони являють собою формально закріплені норми, тобто офіційно закріплені конкретними повноважними органами правила, що фіксуються як правові акти або письмові розпорядження, що спираються на правові акти (конституція, статутне і загальне право, судові прецеденти, підзаконні акти тощо), і охоплюють політичні (і судові) правила, економічні правила і контракти [203]. Проте офіційні інститути становлять лише невелику (проте дуже важливу) частину обмежень. Неформальні інститути дуже важливі для урегулювання відносин у суспільстві. Неформальні інститути – це неофіційні обмеження (норми, звичаї,

традиції, кодекси поведінки, різні умовності тощо). У повсякденній взаємодії поведінка значною мірою визначається неписаними кодексами, нормами і умовностями [201].

Як відомо, будь-який розвиток реалізується через систему механізмів. Так, задля досягнення цілей соціально-економічного розвитку території необхідне формування адекватного інституційного механізму. Це вимагає застосування цілого ряду правових, організаційних та фінансово-економічних заходів. Більш того, ці заходи мають бути не поодиноким доповненням до окремих норм та правил, а інтегрованою системою дій у вигляді форм, важелів, методів та способів, що являє собою інституційний механізм сталого розвитку. Отже, інституційний механізм має принципове значення на шляху країни до сталого розвитку – він має бути цементуючим та формоутворюючим базисом для становлення засад сталого розвитку в країні [204].

Під інституційним механізмом сталого розвитку слід мати на увазі сукупність взаємозв'язків між формальними та неформальними інститутами, а також організаціями, які сприяють реалізації принципів сталого розвитку та забезпечують погодження і коригування інтересів різних суспільних груп на шляху до збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку території.

Слід зазначити, що для аналізу інституційного механізму сталого розвитку (СР) доцільно виділити в його складі функціональні елементи, а також взаємозв'язки між цими елементами (рис. 4.3). Основними елементами інституційного механізму сталого розвитку є об'єкти інституційного механізму, що в сукупності становлять інституційну систему сталого розвитку, та суб'єкти інституційного механізму, що являють собою управлінську структуру сталого розвитку, а також взаємозв'язки між зазначеними об'єктами та суб'єктами.

Уся сукупність інститутів – як формальних правил, так і неформальних обмежень, – а також механізмів спонукання до їх дотримання становить інституційну систему [200]. Т. Гайдай зауважує, що “інституційна структура економіки постає впорядкованим набором інституцій, які вноормовують (визначають правила, стійкі зразки, моделі), координують економічну життєдіяльність суспільства. Вона складається з неформальних (настанов, традицій, звичаїв) та формальних (правових) норм і правил...” [205].

Об'єкти інституційного механізму сталого розвитку – це формальні та неформальні інститути сталого розвитку. Як вже зазначалося, спостерігається взаємовплив офіційних та неофіційних обмежень в інституційній системі. Вони можуть суперечити одне одному, а можуть підвищувати взаємну ефективність дії.

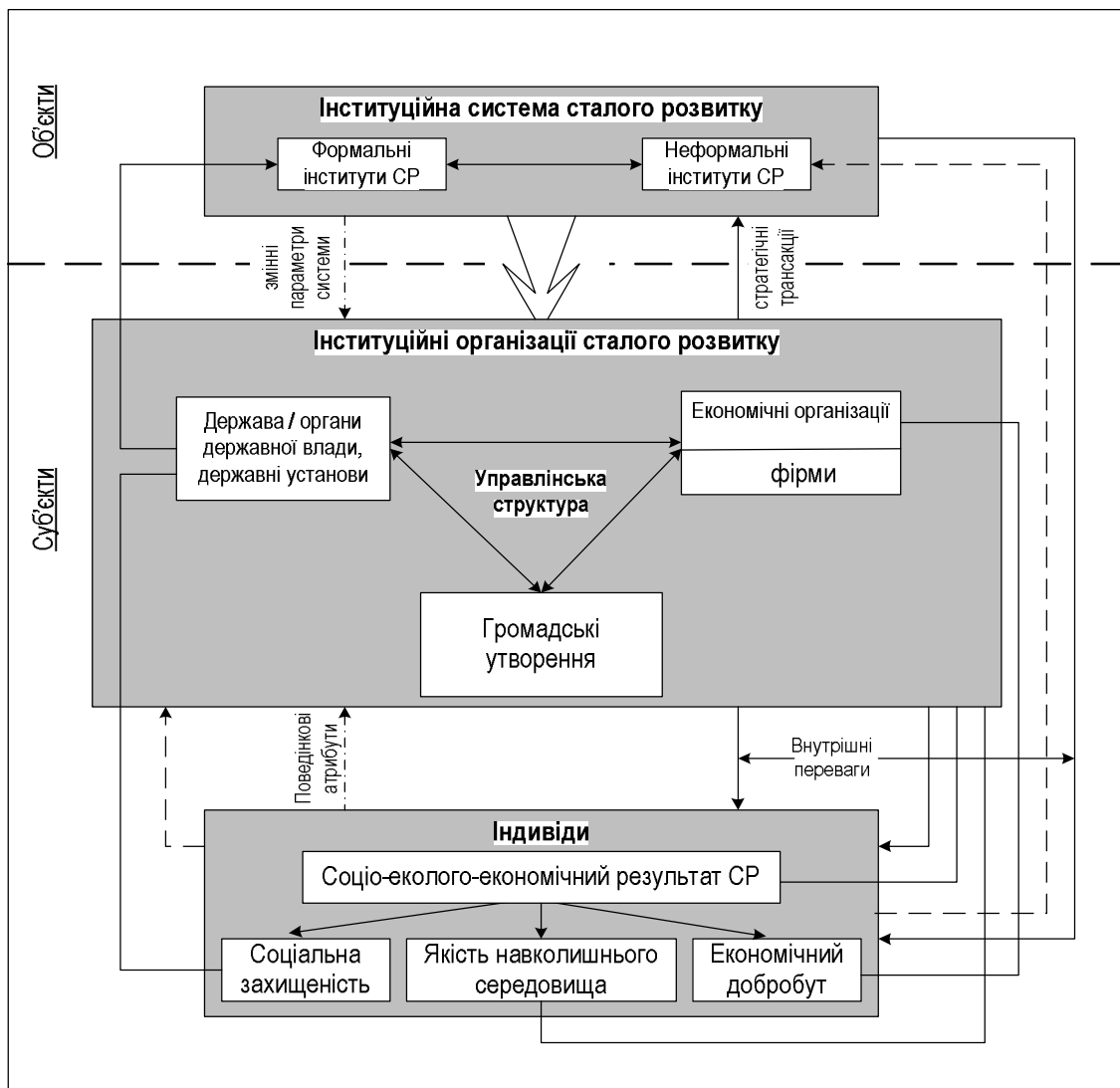


Рис. 4.3. Інституційний механізм сталого розвитку

Розглядаючи взаємозв'язки між зазначеними об'єктами та суб'єктами, необхідно наголосити на двох типах механізмів, що мають вплив на напрямок сигналів щодо корекції інституційної системи. Це, по-перше, механізми зовнішнього впливу, і, по-друге, механізми внутрішнього впливу. Більшість механізмів зовнішнього спонукання, такі як зміна в технологіях, торгівля, інвестиційна діяльність, податкова політика тощо впливають на результати діяльності економічних організацій і через економічні організації, які передають сигнали політичним та інших громадським організаціям, посиляють інформацію органам влади про необхідність коригування інституційної системи. Такий зовнішній механізм впливу, як еколого-орієнтована освіта визначає напрямок інституційних змін на шляху до сталого розвитку через сигнали, що їх надають індивіди, та громадські й економічні організації органам влади. За такої умови змінюються неформальні інститути.

Громадські утворення не лише подають сигнали органам державної влади, але й є контролюючим органом щодо виконання державними установами їх зобов'язань. У свою чергу, держава забезпечує зворотні зв'язки громадськості у вигляді інформації щодо проведення державної політики. Як вже було наголошено вище, держава має безпосередній вплив на формальні інститути. Так, державні установи можуть змінити існуючі офіційні обмеження або ввести нові формальні інститути. Крім того, держава, завдяки механізмам контролю та примушення, забезпечує виконання громадськістю встановлених норм. Як відомо, існує взаємозв'язок між формальними та неформальними обмеженнями, і зміни в офіційних нормах впливають на неформальні інститути. Серед механізмів внутрішнього спонукання слід відмітити поведінкові атрибути індивідів як сигнали управлінській структурі, що, по суті, є суб'єктивним, внутрішнім фактором, і можуть змінюватися. Це також можуть бути внутрішні переваги, надані інституційною системою згідно з існуючими інститутами, або внутрішні переваги управлінської структури, сформовані під впливом тих самих інститутів.

Метою досягнення сталого розвитку є соціо-еколого-економічний результат, що виявляється в економічному добробуті громадян, їх соціальній захищеності та якісному навколишньому середовищі, сприятливому для життєдіяльності індивідів. Інституційна система має безпосередній вплив на результат досягнення цієї мети.

Таким чином, інституційний механізм сталого розвитку є складним поняттям, в якому переплетені, з одного боку, взаємозв'язки між суб'єктами господарювання і принципи сталого розвитку як напрямок державної політики – з іншого боку. Цей механізм пронизує економічну, екологічну та соціальну системи як на макро-, так і на мікрорівні, пов'язуючи в єдину систему всіх господарюючих суб'єктів від держави до окремих домогосподарств та індивідів.

Для розуміння сутності інституційного механізму сталого розвитку важливе дослідження, проведене американським психологом Л. Колбергом з метою визначення логіки поведінки і моралі людей [206]. Розглядаючи його стосовно інституційних питань досягнення сталого розвитку, слід зробити такі висновки. Відповідно до того, на якій стадії розвитку етичного мислення знаходиться суспільство взагалі та мешканці території зокрема, та, відповідно до того, на якому рівні розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку знаходиться територія (табл. 4.5), дієвим буде той чи інший інституційний механізм сталого розвитку. Отже, змінюватиметься напрямок дії інституційного механізму сталого розвитку, який матиме свій початок від зміни

формальних інститутів або ж неформальних обмежень на шляху до сталого розвитку території. У даному випадку слід говорити про односпрямованість чи різноспрямованість формальних та неформальних інститутів сталого розвитку.

Таблиця 4.5

Взаємозв'язок стадій розвитку етичного мислення суспільства та рівнів розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку

Стадії розвитку етичного мислення суспільства за Л. Колбергом	Рівень розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку
<p><i>Передконвенційний рівень:</i> Стадія 1: стадія “винагороди і покарання” Стадія 2: стадія індивідуалізму і взаємовигоди</p>	<p><i>I рівень:</i> неузгодженість і різноспрямованість напрямку розвитку формальних та неформальних інститутів сталого розвитку Стадія 1: стадія “покарання”. Стадія 2: стадія “винагороди”</p>
<p><i>Конвенційний рівень:</i> Стадія 3: стадія суспільного конформізму Стадія 4: стадія закону і правопорядку, або стадія соціальної системи</p>	<p><i>II рівень:</i> узгодженість та односпрямованість напрямку розвитку формальних та неформальних інститутів сталого розвитку Стадія 3: стадія закону і правопорядку*</p>
<p><i>Постконвенційний рівень:</i> Стадія 5: стадія суспільного договору Стадія 6: стадія універсальних принципів</p>	<p><i>III рівень:</i> превалювання неформальних інститутів сталого розвитку. Стадія 4: стадія суспільного договору*</p>

*Поєднання стадій 3 та 4 розвитку етичного мислення у стадію 3 розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку та стадій 5 та 6 розвитку етичного мислення у стадію 4 розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку обумовлене великою спорідненістю стадій розвитку етичного мислення щодо розуміння інституційних питань досягнення сталого розвитку.

Л. Колберг зауважує, що кожна людина починає свій рух у напрямку етичного зростання з першої стадії розвитку етичного мислення. Так, людина здійснює правильні вчинки, щоб уникнути покарання. У міру підростання людина продовжує діяти, керуючись власними інтересами, проте вона розуміє, що в інших людей також є свої інтереси. Тому для досягнення своїх інтересів люди вступають в “угоди”, таким чином досягаючи другої стадії. На третій стадії людина діє відповідно до того, чого від неї чекають близькі люди або суспільство в цілому. На четвертій стадії кожна людина вважає своїм обов'язком підтримувати цілісність системи. Відповідно, мораль у такій ситуації обмежується законами і правилами в суспільстві. На п'ятій стадії людина усвідомлює необхідність дії за принципом “найбільше добра для

найбільшої кількості людей”. На шостій стадії громадянин вірить у такі універсальні моральні принципи, як справедливість, рівність і гідність кожної людини, а також відчуває власну відповідальність перед суспільством.

Якщо в суспільстві недостатньо розвинені неформальні інститути сталого розвитку, ще не склалися традиції і норми поведінки, що відповідають принципам збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку, і суспільство продовжує йти техногенним шляхом розвитку, необхідне зміцнення ролі держави. У даному випадку населення країни знаходиться на першій стадії етичного мислення та на першій стадії розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку. Таким чином, необхідне формування формальних інститутів сталого розвитку. І з боку держави повинно бути організоване забезпечення виконання даних норм відповідними механізмами контролю та примушення. На даному етапі доцільно використовувати різні методи покарання за правопорушення. У даному випадку інституційний механізм сталого розвитку матиме свій початок від зміни формальних інститутів.

Поступово можлива поява підприємців, що усвідомлюють можливість подвійного виграшу від екологічно-безпечної діяльності. У такому разі суспільство переходить до другої стадії передконвенційного рівня розвитку етичного мислення – “стадія індивідуалізму та взаємовигоди” – та другої стадії розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку, і державі доцільно використовувати стимулюючі методи. У даному випадку інституційний механізм сталого розвитку також матиме свій початок від зміни формальних інститутів.

Кінцевою метою в цьому напрямі повинна стати четверта стадія розвитку етичного мислення та, відповідно, третя стадія розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку – “стадія закону і правопорядку”, коли законодавство буде таким, що реально діє, і його дотримуються громадяни на основі внутрішньої зацікавленості. На даному етапі зростає роль неформальних інститутів сталого розвитку, а інституційний механізм сталого розвитку матиме свій початок від зміни неформальних інститутів. Формальні інститути у даному випадку матимуть однаковий напрямок розвитку з неформальними, що гарантує їх дієвість.

Розглядаючи 5-6 стадії постконвенційного рівня розвитку етичного мислення – “стадію суспільного договору” і “стадію універсальних принципів” – і, відповідно, стадію 4 – “розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку”, слід звернути увагу на переважний вплив неформальних інститутів, які і визначають напрям політики в країні і суспільстві, а отже, окреслюють формальні рамки поведінки

з метою досягнення збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку країни. Необхідно відзначити, що такий розвиток подій передбачає формування ефективної інституційної системи сталого розвитку. У даному випадку неформальні інститути підтримуються формальними інститутами з одним вектором розвитку, що значною мірою знижує невизначеність і ризики в суспільстві. У даному випадку інституційний механізм сталого розвитку працює загалом за рахунок дієвих неформальних інститутів, а формальні інститути є лише відголоском неформальних. Останнє являє собою так званий “ідеальний стан”, коли вже не потрібні жодні механізми впливу на суб’єктів: ані механізми примушення, ані стимулювання, ані контроль. Прикладом такого стану може слугувати історія Воздвиженського трудового братства М.М. Неплюєва [207].

Враховуючи вищезазначене, необхідно визначити критерії розподілу територій за рівнем розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку.

Доцільно розглядати співвідношення кількості порушень законодавства із показником корупції в країні як критерій розвиненості інститутів сталого розвитку (табл. 4.6). Так, якщо існує різноспрямованість та протиріччя формальних та неформальних інститутів, спостерігатиметься порушення законодавства та протиправні дії (рівень I – розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку). Проте цей показник може бути значно зменшений за умови значного розвитку корупції в країні. Якщо спостерігатиметься узгодженість та односпрямованість напрямку розвитку формальних та неформальних дієвих інститутів, правопорушення спостерігатимуться вкрай рідко або їх взагалі не буде (рівні II та III).

З огляду на те, яким рівнем розвиненості та узгодженості інститутів сталого розвитку характеризується територія, можна зробити висновки про інвестиційну привабливість території.

У питаннях інвестиційної привабливості території визначальне значення мають основні параметри конкурентноздатності території, зокрема основні складові глобального індексу конкурентоспроможності.

Так, беручи до уваги результати дослідження, проведеного Всесвітнім економічним форумом, які висвітлені у доповіді про конкурентноздатність України за 2008 рік [208], можна зробити такі висновки. За цим індексом Україна займає 73 місце у світі серед 131 країни, причому, якщо розглядати показник якості інститутів, то за ним Україна посідає лише 115 місце у світі серед 131 країни із значенням показника якості інститутів 3,1 з 7 (де 1 – найнижчий рівень, 7 – найвищий рівень). Це найнижчий результат для України серед усіх інших складових індексу глобальної конкурентоспроможності (рис. 4.4).

**Критерії розподілу територій за рівнем розвиненості
й узгодженості інститутів сталого розвитку**

<p>Рівень I: неузгодженість і різноспрямованість напрямку розвитку формальних та неформальних інститутів сталого розвитку</p> <p>Стадія 1: стадія покарання</p> <p>порушення → max; корупція → min;</p> <p>порушення → min; корупція → max;</p> <p>порушення → max; корупція → max</p>	<p>Рівень II: узгодженість і односпрямованість напрямку розвитку формальних та неформальних інститутів сталого розвитку</p> <p>Стадія 3: стадія закону і правопорядку</p> <p>порушення → min; корупція → min</p>
<p>Рівень I: неузгодженість і різноспрямованість напрямку розвитку формальних і неформальних інститутів сталого розвитку</p> <p>Стадія 2: стадія винагороди</p> <p>порушення ↓ значно зменшуються; корупція → min</p>	<p>Рівень III: превалювання неформальних інститутів сталого розвитку</p> <p>Стадія 4: стадія суспільного договору</p> <p>Ідеальний стан. Взагалі немає таких понять, як “корупція” та “порушення”</p>



Рис. 4.4. Складові індексу глобальної конкурентоспроможності України за 2007-2008 рр.

Крім того, якщо поглянути на результати зазначеного дослідження по регіонах України, закономірність зберігається. Причому серед найбільш проблематичних факторів для здійснення бізнесу в Україні у 2007-2008 рр. було відмічено політичну нестабільність (16,3 %) і корупцію (15,8 %) (рис. 4.5).

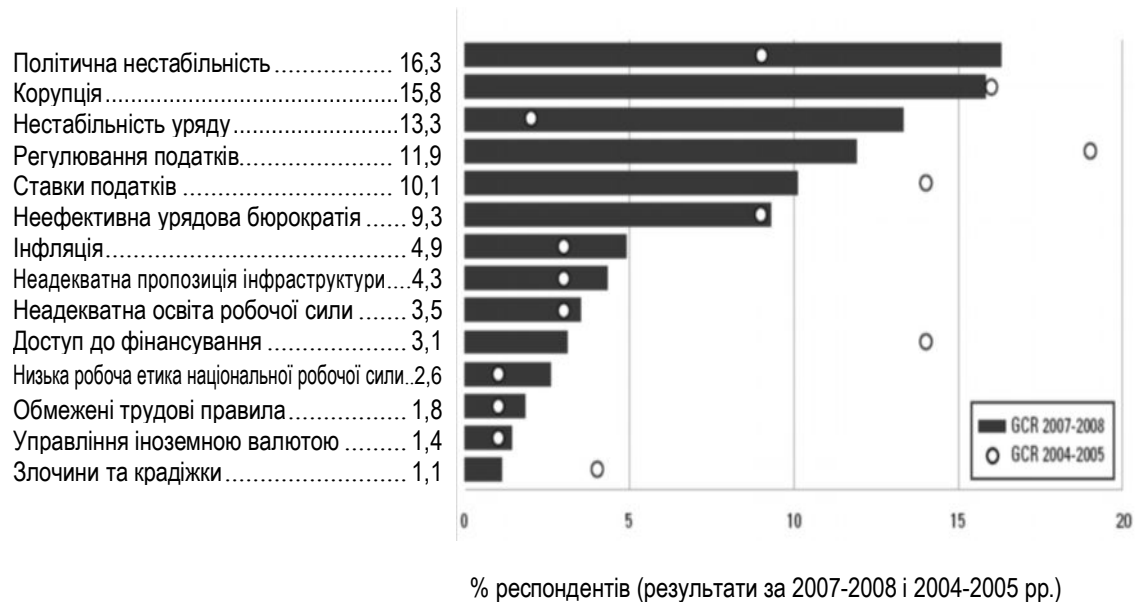


Рис. 4.5. Найбільш проблематичні фактори для здійснення бізнесу [203], %

З огляду на результати розрахунків показника свободи від корупції для України, що його було розроблено інтелектуальним центром фундації Heritage Foundation, а також індексу корупції в Україні, розрахованого міжнародним секретаріатом прозорості Transparency International Secretariat, можна зробити висновки, що в Україні високий рівень корупції. Так, за індексом свободи від корупції Україна посідає місце поряд з Угандою, В'єтнамом та Зімбабве, і цей індекс для України становить 26 % зі 100 у 2007 р. (де 100 % – абсолютно вільна від корупції країна), 22 % – у 2006 р., 23 – у 2005 р., 24 – у 2004 р., 21 – у 2003 р., 15 – у 2002 р., 26 – у 2001 р. і близько 30 % починаючи з 1996 до 2000 р. За індексом корупції Transparency International Україна також посідає місце поряд з цими ж країнами з індексом 2,6 з 10 (де 10 – абсолютно вільна країна від корупції, а 0 – абсолютно корумпована країна).

Аналізуючи дані стосовно правопорушень на території України, представлені Державним комітетом статистики України (табл. 4.7), а також аналізуючи звіти про діяльність держкоінспекцій, подані Міністерством охорони навколишнього природного середовища України,

можна зробити висновок, що в Україні існує критерій максимуму корупції та максимуму порушень, що відповідає рівню першому, стадії першій розвиненості й узгодженості інститутів сталого розвитку. Таким чином, на території України спостерігається неузгодженість та різноспрямованість напрямку розвитку формальних та неформальних інститутів сталого розвитку.

Таблиця 4.7

Правопорушення в Україні [209]

Рік	Всього зареєстровано злочинів	Всього засуджено осіб	Кількість осіб, притягнутих до адміністративної відповідальності, тис. осіб	Кількість цивільних справ, розглянутих судами (з ухваленням рішення)	Кількість пожеж
1990	369 809	104 199	6 515,9	379,2	x
1991	405 516	108 553	7 841,5	358,5	x
1992	480 478	115 260	9 723,9	364,0	x
1993	539 299	152 878	11 767,1	407,7	x
1994	572 147	174 959	15 997,7	399,2	x
1995	641 860	212 915	22 400,6	453,3	47 875
1996	617 262	242 124	14 950,9	550,1	46 824
1997	589 208	237 790	14 232,1	599,8	42 507
1998	575 982	232 598	13 330,7	744,2	41 294
1999	558 716	222 239	10 542,0	772,6	40 237
2000	567 795	230 903	9 395,4	911,4	37 596
2001	514 597	202 609	6 384,1	1 057,0	36 814
2002	460 389	194 212	6 472,4	1 166,4	41 794
2003	566 350	201 081	7 097,3	1 259,3	64 755
2004	527 812	204 794	7 013,7	1 457,5	49 654
2005	491 754	176 934	6 370,3	1 116,2	53 751
2006	428 149	160 865	7 677,9	1 074,6	51 432
2007	408 170	152 772	8 867,5	1 240,7	55 708

В Україні за останні роки відбулися значні зміни в сфері розповсюдження корупції та у суспільному відношенні до цього явища. Корупція вже фактично стала типом соціально-економічних відносин. Склалася система та правила корупційних відносин, їх внутрішня організація, які поступово відтворюються на національному та регіональному рівнях [210].

У даному разі відбувається закріплення корупції як неформальних норм поведінки, проте такі неформальні інститути не є бажаними для суспільства з точки зору підвищення інвестиційної привабливості території та ефективності інвестування у соціально-економічний розвиток території. Крім того, корупція діє як фактор дезінтеграції суспільства: підсилюється відчуття закритості суспільства, відчуження населення від держави, послаблюється закон і право, порушуються права людини, погіршується якість життя. Звідси, як результат, маємо низький рівень довіри до державних органів влади, а також недовіра до формальних інститутів.

Укорінення корупції, її інституціоналізація значно зменшує ефективність інвестування в соціально-економічний розвиток території, адже в такому випадку значно збільшуються трансакційні витрати. У результаті значно знижується інвестиційна привабливість території, яка характеризується високим ризиком та нестабільністю. Таким чином, зусилля органів державної влади мають бути спрямовані насамперед на зменшення корупції в країні.

Отже, на шляху до сталого соціо-еколого-економічного розвитку, а також з метою підвищення інвестиційної привабливості території необхідне закріплення ефективних неформальних інститутів, що відповідають меті досягнення сталого розвитку території, та активізація формальних інститутів задля досягнення зазначеної мети. Крім того, має зростати відповідальність органів державної влади перед громадськістю.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андронов, А. Н. Государственная региональная политика и ее финансово-экономическое обеспечение [Текст] / А. Н. Андронов // Росія-Україна: проблеми і можливості наукового та економічного співробітництва : зб. наук. праць. – Суми : Мрія ; Ініціатива, 2000. – 252 с.
2. Малес, В. М. Комплексное планирование экономического и социального развития городов и районов [Текст] / В. М. Малес, Б. Т. Панченко, В. П. Сенченко. – М. : Мысль, 1978. – 220 с.
3. Аханов, С. А. Эффективность общественного производства. Три уровня анализа: народнохозяйственный, региональный и хозрасчетный [Текст] / С. А. Аханов. – М. : Мысль, 1987. – 165 с.
4. Сталий розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем [Текст] : навчальний посібник / Н. В. Караєва, Р. В. Коран, Т. А. Коцко [та ін.] ; за заг. ред. І. В. Недіна. – Суми : Університетська книга, 2008. – 384 с.
5. Программа ООН по окружающей среде: общие сведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/ga/unep/>.
6. Наше общее будущее [Текст] : доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию, 1987 . – М. : Прогресс, 1989. – 374 с.
7. Кислов, Д. С. Некоторые аспекты реализации концепции устойчивого развития в версии Комиссии Брундтланд [Электронный ресурс] / Д. С. Кислов. – Режим доступа : <http://cua.karelia.ru/report8.doc>.
8. Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс]. Принята конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1994 г. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/conferen/wssd/agenda21>.
9. Резолюции, принятые на Встрече на высшем уровне [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/russian/conferen/wssd/docs/decl_wssd.pdf.
10. Хвесик, М. А. Економіко-правове регулювання природокористування [Текст] : монографія / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, Ю. П. Кулаковський. – К. : Кондор, 2004. – 524 с.
11. Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2003 № 634. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=634-2003-%EF>.

12. Суровцева, Е. С. Управление инновационно-инвестиционными процессами в экологической сфере регионов и их финансовое обеспечение [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10. – Орел, РГБ, 2006. – (Из фондов Российской государственной библиотеки). – 36 с.
13. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням [Текст] : підручник / за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника та канд. экон. наук, проф. М. К. Шапочки. – Суми : Університетська книга, 2005. – 714 с.
14. Вахович, І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації [Текст] : монографія / І. М. Вахович. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.
15. Эндрес, Альфред. Экономика природных ресурсов [Текст] : учебник / Эндрес Альфред, Квернер Иммо ; пер. с нем. – 2 изд. – СПб. : Питер, 2004. – 184 с.
16. Прокопенко, О. В. Екологізація інноваційної діяльності: мотиваційний підхід [Текст] : монографія / О. В. Прокопенко. – Суми : Університетська книга, 2008. – 392 с.
17. Орловська, Ю. В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток [Текст] / Ю. В. Орловська. – К. : Знання України, 2004. – 336 с.
18. Социально-экономический потенциал устойчивого развития [Текст] : учебник / под. ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : Университетская книга, 2007. – 136 с.
19. Местная повестка XXI [Электронный ресурс] // Сеть городов устойчивого развития : тематический выпуск. – Бюллетень № 7. – Режим доступа : <http://www.sustainable-cities-net.org.ua/downloads/Bulletin7.pdf>.
20. Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів [Електронний ресурс] : Постанова Верховної Ради України від 24.12.99 № 1359-XIV. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1359-14>.
21. Основи стійкого розвитку [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника. – Суми : Університетська книга, 2005. – 654 с.
22. Мельник, Л. Г. Экологическая экономика [Текст] : учебник / Л. Г. Мельник. – 3-е изд., испр. и доп. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 367 с.
23. Формування на території Сумської області ЕКОПОЛІСа – науково-виробничо-освітнього комплексу з виробництва і реалізації товарів

- екологічного призначення (концептуальні положення) [Текст]. – Суми : Університетська книга, 2003. – 36 с.
24. Махнуша, И. М. Экологические, экономические и социальные факторы концепции общественных поселений в Украине [Текст] / И. М. Махнуша, С. Ф. Супруненко, Т. В. Иващенко // Методы решения экологических проблем. – Сумы : Козацкий вал, 2005. – Вып. № 2. – С. 382–389.
 25. Реймерс, Н. Ф. Надежды на выживание человечества. Концептуальная экология [Текст] / Н. Ф. Реймерс. – М., 1992. – 406 с.
 26. Экополис – экологическое поселение нового типа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecocell.front.ru/profile.htm>.
 27. Environmental Performance Review. Ukraine. Second Review [Text]. – New York and Geneva, 2007. – P. 48.
 28. Von Hippel, E. The Source of Innovation [Text]. – Oxford : Oxford University Press, 1988.
 29. Мельник, Л. Г. Організаційно-економічні передумови формування ЕКОПОЛІСа – науково-виробничо-освітнього комплексу екологічної спрямованості [Текст] / Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева, О. І. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2003. – № 1. – С. 11–27.
 30. Марчук, Е. Социополис – модель будущего общества [Электронный ресурс] / Е. Марчук. – Режим доступа : <http://www.day.kiev.ua/92513/>.
 31. Кривов, А. Полисы в России и мире XXI века [Электронный ресурс] / Александр Кривов, Юрий Крупнов. – Режим доступа : <http://www.pereplet.ru/kрупnov/81.html>.
 32. Русин, И. И. Конкурентоспособность муниципальных образований [Электронный ресурс] / И. И. Русин. – Режим доступа : <http://www.odin.ru/img/2005/04/Doklady/Rusin.doc>.
 33. Пила, В. Программно-цільовий метод управління соціологічним розвитком регіонів [Текст] / В. Пила, В. Абрамов // Економіка України. – 1998. – № 9. – С. 32–39.
 34. Пила, В. І. Регіональна політика України [Текст] / В. І. Пила, В. Н. Абрамов // Регіональні перспективи. – 1997. – № 1. – С. 5–8.
 35. Чумаченко, Н. Г. Региональная политика в Украине [Текст] / Н. Г. Чумаченко. – Донецк : ИЗП НАН Украины, 1993. – 56 с.
 36. Конглер, М. Индекс человеческого развития и тенденции его изменения в России и зарубежных странах [Текст] / М. Конглер // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 21–24.

37. Секарев, О. Современные тенденции региональной политики в России [Текст] / О. Секарев // Регион: экономика и социология. – 1995. – № 3. – С. 21–38.
38. Симоненко, В. К. Регіональна політика: системний підхід [Текст] / В. К. Симоненко // Економіка України. – 1996. – № 6. – С. 31–37.
39. Шнипер, Р. И. Важнейшие аксиомы регионального воспроизводственного процесса и их учет при разработке стратегии социально-экономического развития [Текст] / Р. И. Шнипер // Анализ тенденций и перспектив развития региональной экономики. – Новосибирск : ИЭиОПП СО РАН, 1994. – С. 3–46.
40. Лавров, А. М. Методологические проблемы региональной политики: опыт сравнительного анализа [Текст] / А. М. Лавров // Регион: экономика и социология. – 1995. – № 2. – С. 5–22.
41. Лившиц, А. Я. Региональная стратегия России [Текст] / А. Я. Лившиц, А. В. Новиков, Л. В. Смирнягин // Регион: экономика и социология. – 1994. – № 3. – С. 27–56.
42. Стеченко, Д. М. Становлення політики регіонального розвитку в Україні [Текст] / Д. М. Стеченко // Регіональні аспекти. – 1977. – № 1. – С. 9–11.
43. Основы региональной политики в Российской Федерации [Текст] // Экономист. – 1997. – № 5. – С. 68–73.
44. Вільні економічні зони [Текст] / за наук. ред. І. Розпутенка. – К. : Дніпро, Основи, 1993. – 447 с.
45. Долішний, М. І. Концептуальні засади регіональної соціально-економічної політики та її компоненти [Текст] / М. І. Долішний, С. М. Злупко // Регіональна економіка. – 1997. – № 3. – С. 28–35.
46. Бакуменко, В. Формування економічної політики (методологічний аспект) [Текст] / В. Бакуменко, В. Білецький // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 3. – С. 107–113.
47. Лексин, В. Н. Смысл и механизм регулирования территориального развития [Текст] / В. Н. Лексин, А. Н. Шевцов // Российский экономический журнал. – 1997. – № 4. – С. 25–42.
48. Долішний, М. І. Наукові основи й механізм реалізації регіональної економічної політики в Україні [Текст] / М. І. Долішний, О. В. Караванський // Регіональна економіка. – 1998. – № 3. – С. 110–113.
49. Бандур, С. І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика [Текст] / С. І. Бандур, Т. А. Заєць, І. В. Терон. – К. : РВПС України НАН України, 2002. – 250 с.

50. Ларина, Н. И. Региональная политика: мировой опыт и проблемы России [Текст] / Н. И. Ларина // Регион: экономика и социология. – 1988. – № 3. – С. 132–147.
51. Поповкін, В. А. Регіонально-цілісний підхід в економіці [Текст] / В. А. Поповкін. – К. : Наукова думка, 1993. – 221 с.
52. Концепція державної регіональної політики (проект) [Текст] // Регіональна економіка. – 1998. – № 2. – С. 5–19.
53. Паламарчук, М. М. Деякі питання методології та організації опрацювання наукових основ регіональної політики України [Текст] / М. М. Паламарчук // Регіональна політика України : наукові основи, методи, механізми [Текст] : зб. наук. пр. : у 3 ч. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 1988. – Ч. 1. – С. 58–63.
54. Бандур, С. І. Структурна перебудова економіки України в контексті забезпечення національних інтересів та соціальних пріоритетів [Текст] / С. І. Бандур // Зайнятість та ринок праці : міжвід. наук. зб. – К. : РВПС України НАН України. – 1998. – Вип. 13. – С. 3–13.
55. Котлер, Ф. Корпоративная социальная ответственность. Как сделать как можно больше добра для вашей компании и общества [Текст] / Ф. Котлер, Н. Ли ; пер. с англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
56. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Вильямс, 2007. – 672 с.
57. Управление социальным развитием организации [Текст] : учеб. пособие / К. Э. Оксинайд. – М. : Флинта : МПСИ, 2007. – 160 с.
58. Бизнес как субъект социальной политики : должник, благодетель, партнер? [Текст] / А. Е. Чирикова, Н. Ю. Лапина, Л. С. Шилова, С. В. Шишкин (отв. ред.) ; Независимый институт социальной политики. – М. : ГУВШЭ, 2005. – 262 с.
59. Воробей, В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Текст] / В. Воробей // Києво-Могилянська Бізнес-Студія. – 2005. – № 10. – С. 19–29.
60. Социальный портрет бизнеса. Путеводитель по социальным программам российского бизнеса. [Текст] – The Platzdarm Group, Альпина Бизнес Букс, 2004. – 196 с.
61. Хилтон, С. Бизнес во благо. Делаем деньги, делая мир лучше [Текст] / С. Хилтон, Д. Гиббонс. – М. : Добрая книга, 2003. – 384 с.
62. Алексеев, О. Б. Школа муниципального служащего [Текст] : сборник учебных материалов / О. Б. Алексеев, О. И. Генисаретский, П. Г. Щедровицкий ; под ред. А. Е. Балобанова. – М. : Московский общественный фонд, 1999. – 368 с.

63. Місто/Вікіпедія [Електронний ресурс] : вільна енциклопедія. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D1%81%D1%82%D0%BE>.
64. Глазычев, В. Л. Представление о городе и технологии управления городским развитием [Текст] / В. Л. Глазычев // Школа муниципального служащего : сборник учебных материалов / под ред. А. Е. Балобанова. – М. : Московский общественный фонд, 1999. – С. 186–207.
65. Василик, О. Д. Фінанси в економічній системі держави [Текст] / О. Д. Василик // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 3–10.
66. Василик, О. Д. Державні фінанси України [Текст] : навч. посіб. / О. Д. Василик. – К. : Вища шк., 1997. – 383 с.
67. Деркач, М. Формування фінансової бази регіонів [Текст] / М. Деркач // Економіка України. – 1995. – № 1. – С. 12–20.
68. Фінансове право [Текст] / Л. К. Воронова, Г. О. Ногай, Г. О. П'ятченко, В. І. Кравченко та ін. ; кер. авт. кол. і відп. ред. Л. К. Воронова. – Харків, 1998. – 496 с.
69. Финансово-экономическая основа функционирования городов [Текст] // Финансы. – 1995. – № 7. – С. 63.
70. Опарін, В. М. Фінанси (загальна теорія) [Текст] : навч. посібник / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 1999. – 164 с.
71. Общая теория финансов [Текст] : учебник / Л. А. Дробозина, Ю. Н. Константинова, Л. П. Окунева и др. ; под ред. Л. А. Дробозиной. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 256 с.
72. Павлова, Л. П. Местные бюджеты капиталистических государств [Текст] / Л. П. Павлова. – М. : Финансы, 1972. – 152 с.
73. Бабич, А. М. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст] : учебник / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 687 с.
74. Финансы [Текст] : учебник для вузов / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. – М. : Перспектива ; Юрайт, 2000. – 520 с.
75. Финансы, деньги, кредит [Текст] : учебник / под ред. О. В. Соколовой. – М. : Юристъ, 2000. – 784 с.
76. Єпіфанов, А. О. Бюджет і фінансова політика України [Текст] / А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, І. І. Д'яконова. – К. : Наукова думка, 1997. – 304 с.
77. Общая теория финансов [Текст] : учебник / Л. А. Дробозина, Ю. Н. Константинова, Л. П. Окунева и др. ; под ред. Л. А. Дробозиной. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 256 с.

78. Колесникова, Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента [Текст] / Н. А. Колесникова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
79. Альвианская, Н. В. Местные бюджеты: понятие, механизм функционирования [Текст] / Н. В. Альвианская // Финансы. – 1995. – № 9. – С. 7–10.
80. Гуревич, А. Муниципальный капитализм [Текст] / А. Гуревич // Бизнес. – 1996. – 23 июля.
81. Кравченко, В. І. Теоретичні проблеми організації внутрішніх міжурядових фінансових відносин в Україні [Текст] / В. І. Кравченко // Наукові праці НДФІ. – К., 1998. – Вип. 5. – С. 8–24.
82. Муниципальный менеджмент [Текст] : учеб. пособие / под ред. Т. Т. Морозовой. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 263 с.
83. Павлова, Л. П. Налогообложение в Нидерландах [Текст] / Л. П. Павлова // Финансы. – 1995. – № 12. – С. 23–25.
84. Харлоф, Э. Местные органы власти в Европе [Текст] / Э. Харлоф ; пер. с англ. и предисл. В. И. Каштанова. – М. : Финансы и статистика. 1992. – 208 с.
85. Хиви, Джером. Финансы местных органов власти США [Текст] / Джером Хиви // Финансы. – 1995. – № 10. – С. 43–47.
86. Кравченко, В. І. Місцеві фінанси України [Текст] : навч. посіб. / В. І. Кравченко. – К. : Знання, 1999. – 487 с.
87. Гецько, В. В. Місцеві фінанси: суть, структура і принципи формування ресурсів [Текст] / В. В. Гецько // Фінанси України. – 1999. – № 5. – С. 103–129.
88. Кириченко, М. Міське господарство і проблеми формування та використання бюджету [Текст] / М. Кириченко, В. Титаренко // Економіка України. – № 8. – С. 32–38.
89. Кравченко, В. І. Фінансові проблеми місцевих органів влади в Україні [Текст] / В. І. Кравченко // Фінанси України. – 1995. – № 1. – С. 61–63.
90. Кравченко, В. І. Фінанси місцевих органів влади України. Основи теорії та практики [Текст] / В. І. Кравченко ; НДФІ при Мін. фінансів України. – К., 1997. – 278 с.
91. О финансовых основах местного самоуправления [Текст] // Финансы. – 1996. – № 3. – С. 57–58.
92. Пчелинцев, О. С. Стратегия реформы и вопросы финансирования городского развития [Текст] / О. С. Пчелинцев // Финансы. – 1996. – С. 12–15.

93. Шпачук, О. В. Город как обособленная территориальная социально-экономическая система [Текст] : автореф. дисс... канд. экон. наук: спец. 08.10.01 / Харьк. гос. акад. городск. хоз-ва. – Харьков, 2000. – 15 с.
94. Форрестер, Дж. Динамика развития города [Текст] / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1974. – 286 с.
95. Демків, О. Місцеві бюджети США [Текст] / О. Демків // Економіка України. – 1995. – № 6. – С. 81–84.
96. Місцеві фінанси [Текст] : підручник / за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
97. Бюджетний кодекс України [Текст] // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 37–38. – Ст. 189.
98. Кравченко, В. І. Фінанси місцевих органів влади [Текст] : монографія / В. І. Кравченко ; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – К., 1996. – 106 с.
99. Кравченко, В. І. Концепція комунальної власності в Україні [Текст] / В. І. Кравченко, І. А. Грицяк, В. М. Ковтюх [та ін.] // Місцеве самоврядування. – 1997. – № 1–2. – С. 98–108.
100. Кузьменко, Н. А. Аналіз міжбюджетних відносин в Україні (на прикладі Чернівецької області) [Текст] / Н. А. Кузьменко // Фінанси України. – 1996. – № 9. – С. 40–44.
101. Фінансове право / Л. К. Воронова, Г. О. Ногай, Г. О. П'ятаченко, В. І. Кравченко та ін. ; кер. авт. кол. і відп. ред. Л. К. Воронова. – Харків, 1998. – 496 с.
102. Фінансове право [Текст] : навчальний посібник для студентів юрид. вузів і факультетів / за ред. Л. К. Воронової та Д. А. Бекерської. – К. : Вентурі, 1995. – 272 с.
103. Музика, О. А. Доходи місцевих бюджетів за українським законодавством [Текст] : монографія / О. А. Музика. – К. : Атіка, 2004. – 344 с.
104. Кириленко, О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) [Текст] : монографія / О. П. Кириленко ; КНУ ім. Т. Г. Шевченка. – К. : Ніос, 2000. – 384 с.
105. Кравченко, В. Проблеми становлення місцевих фінансів України [Текст] / В. Кравченко // Економічний часопис. – 1998. – № 1. – С. 28–30.
106. Всесвітня декларація місцевого самоврядування // Місцеве та регіональне самоврядування України [Текст]. – К., 1994. – Вип. 1–2. – С. 65–69.

107. Європейська хартія про місцеве самоврядування [Текст]. – Страсбург : Рада Європи, відділ вид. і док., 1990. – Травень (надруковано у Франції). – 10 с.
108. Декларация о принципах местного самоуправления в государствах – участниках Содружества [Текст] : Межпарламентская ассамблея государств – участников Содружества Независимых Государств // Вестник Межпарламентской ассамблеи. – СПб., 1993. – № 1. – С. 160–164.
109. Европейская хартия городов [Текст] / Постоянная конф. местн. и регион. органов власти Европы (27 сессия, Страсбург, 17-19 марта 1992 г.). – Страсбург, 1992. – 59 с.
110. Preliminary draft report on local finance in the member states of the Council of Europe / Council of Europe, Steering committee on local and regional authorities (CDLR). 11th Conference of European Ministers responsible for the local Government, Lisbon, 10-11 October 1996. – S. l., s. a. – 56 p.
111. Європейська хартія місцевого самоврядування: муніципальні фінанси в країнах – членах Ради Європи [Текст] / Асоціація міст України. – К. : 2000. – 64 с.
112. Горленко, І. Інвестиційна привабливість регіону: сутність та фактори формування [Текст] / І. Горленко, Л. Тарангул // Науковий вісник : збірник наукових праць Українського фінансово-економічного інституту. – Ірпінь, 1997. – № 1. – С. 63–73.
113. Черевикіна, М. Ю. Оценка инвестиционного потенциала и региональная инвестиционная политика [Текст] / М. Ю. Черевикіна, Г. В. Ждан // Регион: экономика и социология. – 2000. – № 2. – С. 107–117.
114. Додонова, И. В. Сущность и факторы развития современного финансового капитала [Текст] / И. В. Додонова // Вестник ОГУ. – 2004. – № 8. – С. 48–52.
115. Гукова, А. В. Инвестиционный капитал предприятия [Текст] / А. В. Гукова, А. Ю. Егоров. – М. : КноРус, 2006. – 276 с.
116. Письменная, Н. Е. Инвестиционная деятельность в современных условиях хозяйствования [Электронный ресурс] / Н. Е. Письменная // Вестник СевКавГТУ. – 2004. – № 2(13). – Серия “Экономика”. – Режим доступа : <http://www.nestu.ru>.
117. Гаєвська, Л. М. Економіка та організація діяльності фірми [Текст] : навч. посіб. / Л. М. Гаєвська. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2000. – 164 с.
118. Про інвестиційну діяльність [Текст] : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646.

119. Справочник финансиста предприятия [Текст]. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 368 с.
120. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
121. Методика определения эффективности применения новой техники в народном хозяйстве [Текст] // Вопросы экономики. – 1984. – № 9. – С. 141–152.
122. Методика (основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений [Текст] // Экономическая газета. – 1977. – № 10. – С. 11–14.
123. Методика определения экономической эффективности размещения промышленности при планировании и проектировании нового строительства [Текст]. – М. : Экономика, 1966.
124. Комплексная методика оценки экономической эффективности хозяйственных мероприятий [Электронный ресурс]. – М. : Изд-во АН СССР, 1982. – Режим доступа : <http://eur.ru/Documents/2003-03-31/1641A.asp>.
125. Комплексная оценка эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса: методические рекомендации и комментарии по их применению [Текст]. – М. : Изд-во АН СССР, 1988. – 117 с.
126. Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений. [Текст]. – 3-е изд., доп. – М. : Экономика, 1983.
127. Тсаи, К. Х. Инновации и инновационная политика технологических отраслей промышленности в Тайване [Текст] / К. Х. Тсаи, Ю. Ч. Ванг // Проблеми і перспективи управління в економіці. – 2004. – № 1. – С. 52–60.
128. Михайлова, Е. В. Финансово-кредитные методы регулирования инвестиционных рынков [Текст] / Е. В. Михайлова, Ю. В. Рожков. – Л. : ЛФЭИ, 1991. – 74 с.
129. Грицаенко, В. В. Управление финансовыми потоками коммерческих банков [Текст] / В. В. Грицаенко, Ю. В. Рожков. – Хабаровск : Интелл, 1998. – 163 с.
130. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций [Текст] / В. Беренс, П. М. Хавранек ; пер. с англ., изд. перераб. и дополн. – М. : АОЗТ Интерэксперт, ИНФРА-М, 1995. – 528 с.
131. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Текст] / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 383 с.

132. Барр, Р. Политическая экономия [Текст] : в 2 т. / Р. Барр ; пер. с франц. – М. : Международные отношения, 1995. – Т. 2. – 448 с.
133. Ендовицкий, Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика [Текст] / Д. А. Ендовицкий ; под ред. Л. Т. Гиляровской. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 400 с.
134. Игошин, Н. В. Инвестиции: Организация управления и финансирование [Текст] : учеб. для вузов по экон. специальностям / Н. В. Игошин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 542 с.
135. Макконнелл, К. Р. Экономикс : Принципы, проблемы и политика [Текст] : учеб. пособие : в 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Туран, 1996. – Т. 2. – 400 с.
136. Синки, Дж., мл. Управление финансами в коммерческом банке [Текст] / Дж. Синки, мл. ; пер. с англ. Р. Я. Левиты. – М., 1994. – 820 с.
137. Шарп, У. Ф. Инвестиции [Текст] : научное издание / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. В. Бэйли ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1998. – 1 028 с.
138. Мельников, В. С. Риск в оценке инвестиционного климата и привлекательности объектов инвестирования [Текст] / В. С. Мельников // Современные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – Новосибирск : НГАЭиУ, 2003.
139. Смирнов, А. Я. Организация финансирования инвестиционных проектов [Текст] / А. Я. Смирнов. – М. : Консалтбанкир, 1993. – 104 с.
140. Холт, Р. Н. Основы финансового менеджмента [Текст] / Р. Н. Холт ; пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 430 с.
141. Шапиро, В. Д. Управление проектами [Текст] / В. Д. Шапиро [и др.] / – СПб. : Два-Три, 1993. – 443 с.
142. Бирман, Т. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст] / Т. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ. ; под ред. Л. П. Белых. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1977. – 613 с.
143. Методическое пособие по формированию и реализации региональной инвестиционной политики и программы [Текст] – М. : Международный инвестиционный союз. Компания “Эрнст и Янг Внешконсульт групп”, Системинвест, Компания “Инкорус”, 1996.
144. Экономические проблемы стратегии развития города [Текст] // Информационно-аналитический бюллетень. – М., 2000. – Выпуск 3. – Серия “Экономика”.

145. Богатин, Ю. В. Инвестиционный анализ [Текст] : учебное пособие для вузов / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 286 с.
146. Українсько-шведський проект розвитку місцевого самоврядування в м. Ірпені Київської області. Проблеми та перспективи місцевого самоврядування [Текст] : аналітичний бюлетень / упоряд. В. Кравченко, М. Пухтинський. – К., 1998. – 208 с.
147. Заходи економічної політики для України. Німецька консультативна група з питань економіки при Уряді України [Текст]. – К., 1999.
148. Трифонов, С. В. Використання кредитних коштів міжнародних фінансових організацій для реалізації проектів муніципального розвитку міст України [Текст] / С. В. Трифонов // Фінанси України. – 2000. – № 2. – С. 34–45.
149. Про місцеве самоврядування в Україні [Текст] : Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // Урядовий кур'єр. – 1997. – 14 червня.
150. Стойка, В. О. Сучасні проблеми управління інвестиціями / В. О. Стойка // Формування ринкових відносин в Україні. – № 4. – 2004. – С. 175–178.
151. Шаповалов, О. В. Роль місцевих органів влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні [Текст] / О. В. Шаповалов // Фінанси України. – № 7. – 2004. – С. 68–74.
152. Про місцеві державні адміністрації [Електронний ресурс] : Закон України від 9 квітня 1999 р. № 586-XIV. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
153. Пріоритети розвитку науки і техніки: проблеми вибору [Текст] // Світ. – 2000. – № 41–42. – С. 4.
154. Василик, О. Д. Теорія фінансів : [Текст] / О. Д. Василик. – Вид. 4-те, доп. – К. : НІОС, 2003. – 416 с.
155. Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України 2002–2006 роки [Текст] : звіт за даними дослідження / Любов Паливода, Оксана Кікоть, Ольга Власова ; Творчий центр Каунтерпарт. – К. : КІТ, 2006. – С. 63–64.
156. Бречко, О. В. Фінансовий механізм державного регулювання економіки регіону (на прикладі Тернопільської області) [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / О. В. Бречко. – К., 2004. – 20 с.

157. Мельников, В. С. Риск в оценке инвестиционного климата и привлекательности объектов инвестирования [Текст] / В. С. Мельников // Современные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – Новосибирск : НГАЭиУ, 2003.
158. Огороднік, І. В. Методичні аспекти впровадження системи критеріїв оцінки економічної ефективності програмних заходів та рішень регіональних органів державної виконавчої влади у сфері розвитку малого та середнього підприємництва [Текст] / І. В. Огороднік // Финансовая консультация. – 2000. – № 49–52. – С. 38–43.
159. Методичні рекомендації щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання [Електронний ресурс]. Затверджені наказом Міністерства економіки України від 04.12.2006 № 367 – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
160. Крупка, М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України [Текст] / М. І. Крупка. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету, 2001. – 608 с.
161. Абанкина, И. Финансирование культуры в европейских странах: обзор подходов и методов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru>.
162. Мазуренко, А. Фінансове забезпечення науки і культури: джерела й перспективи [Текст] / А. Мазуренко // Вісник Національної академії державного управління. – 2006. – С. 442–449.
163. Council of Europe/ERICarts, “Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 9th edition”, 2008.
164. Телепко, Л. Н. Уровни развития районов СССР (вопросы их измерения и сближения) [Текст] / Л. Н. Телепко. – М. : Экономика, 1971. – 205 с.
165. Розенфельд, Ш. Л. Методология выравнивания уровней развития экономических районов СССР [Текст] / Ш. Л. Розенфельд. – М. : Экономика, 1969. – 175 с.
166. Волобой, П. В. Про показники господарського рівня районів та областей [Текст] / П. В. Волобой, В. А. Поповкін // Економіка Радянської України. – 1968. – № 10. – С. 55–61.
167. Зятковський, І. В. Амортизаційні пільги в розвитку підприємництва [Текст] / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 1997. – № 2. – С. 54–59.

168. Севастьянов, Л. И. Индикаторы социально-экономического развития регионов: методические подходы к разработке [Текст] / Л. И. Севастьянов // Регион: экономика и социология. – 1996. – № 1. – С. 44–58.
169. Курнышев, В. В. Концептуальные подходы к снижению экономической, социальной и правовой асимметрии регионов Российской Федерации [Текст] / В. В. Курнышев // Регион: экономика и социология. – 1999. – № 2. – С. 3–15.
170. Зайцева, Л. М. Региональная система управления (организационно-методологический аспект) [Текст] / Л. М. Зайцева. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1997. – 336 с.
171. Чарина, В. О. О модельном наборе социальных индикаторов уровня жизни населения [Текст] / В. О. Чарина // Вопросы статистики. – 1998. – № 8. – С. 15–19.
172. Поповкін, В. А. Аванпроект економічного районування України [Текст] / В. А. Поповкін. – К. : НІСД, 1994. – Вип. 32. – 90 с.
173. Поповкін, В. А. Рівні соціально-економічного розвитку регіонів України [Текст] : препринт / В. А. Поповкін, А. П. Калитенко, В. О. Розинка. – К. : НІСД, 1994. – Вип. 24. – 78 с.
174. Жеребин, В. Временные и межрегиональные сопоставления показателей уровня жизни населения / В. Жеребин // Вопросы статистики. – 1998. – № 2. – С. 16–23.
175. Пчелинцев, О. С. Новые тенденции в развитии регионов России и задачи региональной экономики [Текст] / О. С. Пчелинцев, М. С. Верхунова, Н. Н. Ноздрин, Е. М. Щербакова // Региональное развитие и сотрудничество. – 1998. – № 1–2. – С. 42–55.
176. Полевська, О. Оцінка умов життєдіяльності як передумова розвитку підприємництва в регіоні [Текст] / О. Полевська, О. Сарахман // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – 1997. – С. 53–68.
177. Куценко, В. І. Соціальні наслідки економічних трансформацій в Україні (регіональний аспект) [Текст] / В. І. Куценко, Л. І. Богуш, І. В. Опалєва. – К. : РВПС України НАН України, 1998. – 96 с.
178. Кузнецов, Е. А. Индекс человеческого развития и тенденции его измерения в России и зарубежных странах [Текст] / Е. А. Кузнецов // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 21–24.
179. Экономическая энциклопедия [Текст] / Научн.-ред. совет изд-ва “Экономика” ; Ин-т экон. РАН ; гл. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1999. – 1 055 с.
180. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – К. : ИТЕМ ЛТД, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – 448 с.

181. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України у I півріччі 2000 року [Текст] // Економічне есе. – К. : Інститут реформ. – 2000. – Випуск 7. – 122 с.
182. Глухов, Г. Где скрыт потенциал? [Текст] / Г. Глухов // Украинская инвестиционная газета. – 2000. – № 47. – 28 ноября. – С. 8–9.
183. Науменкова, С. В. Фінансові складові оцінки інвестиційної привабливості регіонів [Текст] / С. В. Науменкова, С. О. Бойко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : Мрія ; Ініціатива, 2000. – Т. 3. – С. 62–74.
184. Складання, розгляд та затвердження місцевих бюджетів на основі положень бюджетного кодексу України [Текст] : навчальний посібник / [С. І. Мельник, І. Ф. Щербина, Дж. Хансен та ін.]. – К. : Міленіум, 2002. – 276 с.
185. Виконання місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України [Текст] : навчальний посібник / [С. І. Мельник, І. Ф. Щербина, Дж. Хансен та ін.]. – К. : Міленіум, 2002. – 280 с.
186. Гришин, В. А. Критерии состояния бюджета региона [Электронный ресурс] / В. А. Гришин. – Режим доступа : http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/50ntk/section5/section5_17.html.
187. Энциклопедия финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lib.mabico.ru/1941.html>.
188. Рейтинг регионов России [Текст] // Эксперт. – 2001. – № 41. – С. 97.
189. Рейтинг финансовой устойчивости регионов России [Текст]. – М. : Центр экономического анализа “Интерфакс”, Национальное рейтинговое агентство при участии компании “Русские фонды”, 2000.
190. Старостенко, Н. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста [Текст] / Н. Старостенко // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 38–47.
191. Губський, Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі [Текст] / Б. В. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 390 с.
192. Про Державний бюджет України на 2009 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 20.12.2005 № 3235-IV. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
193. Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.2001 № 1195. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

194. Антонов, А. В. Методика рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности региона [Электронный ресурс] / А. В. Антонов, Л. В. Пархоменко ; Научно-исследовательский маркетинговый центр ТГТУ. – Режим доступа : [http:// www.nimc.web.tstu.ru](http://www.nimc.web.tstu.ru).
195. Внукова, Н. Оцінка соціально-економічного стану районів Харківської області за рейтинговим принципом [Електронний ресурс] / Н. Внукова, Ю. Худокормова, І. Колот. – Режим доступу : [http:// www/rodgof.ru](http://www/rodgof.ru).
196. Аристов, В. И. Инвестиционная деятельность региона в условиях трансформационной экономики [Текст] : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Аристов В. И. – М., 2005. – 189 с.
197. Тарушкин, А. Б. Институциональная экономика [Текст] : учебное пособие / А. Б. Тарушкин. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.
198. Джуха, В. М. Микроэкономика [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / В. М. Джуха, Е. А. Панфилова. – М. : ИКЦ “Март”, Ростов-на-Дону : Март, 2004. – 256 с.
199. Олейник, А. Н. Институциональная экономика [Текст] : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 416 с.
200. Економічний розвиток України : інституціональне та ресурсне забезпечення [Текст] : монографія / О. М. Алімов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук [та ін.]. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
201. Норт, Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
202. Кирута, А. Я. Институциональное ядро экономики [Текст] / А. Я. Кирута // Модернизация экономики и выращивание институтов : в 2 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : ГУВШЭ, 2005. – 1 кн. – 436 с.
203. Институциональная экономика : новая институциональная экономическая теория [Текст] : учебник / под общей ред. д-ра экон. наук, проф. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
204. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності [Текст] : монографія / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович, В. А. Голян, А. О. Олексюк. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 228 с.
205. Гайдай, Т. В. Институційно-еволюційний підхід у дослідженні суті та суперечностей перехідних економік [Текст] / Т. В. Гайдай // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Донецк, 2005. – Вып. 89-1. – С. 66–72. – Серия экономическая.

206. Kohlberg, L. Stage and Sequence: The Cognitive Developmental Approach to Socialization [Text] // (Ed.) Goslin D.A. Handbook of Socialization Theory and Research. Chicago, 1969.
207. Костюченко, Н. Н. Гармония духовности и экономических целей: об удавшемся социально-экономическом эксперименте Н. Н. Неплюева и его сподвижников [Текст] / Н. Н. Костюченко, В. Н. Авдасев // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – 2003. – № 4. – С. 158–162.
208. The Ukraine Competitiveness Report 2008: Towards Sustained Growth and Prosperity. – Geneva, Switzerland 2008. World Economic Forum.
209. Міністерство статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
210. Мельник, М. І. Корупція й організована злочинність: проблема співвідношення [Електронний ресурс] / М. І. Мельник // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2001. – № 3. – Режим доступу : http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/3text/3_1.htm.

Наукове видання

Єпіфанов Анатолій Олександрович
Васильєва Тетяна Анатоліївна
Балацький Олег Федорович та ін.

**ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА**

Монографія

У 2 томах

**ТОМ 1
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА**

Редактор *Г.М. Нужненко*

Технічне редагування *І.О. Кругляк*

Комп'ютерна верстка та дизайн обкладинки *Н.А. Височанська*

Підписано до друку 01.12.2009. Формат 60x90/16. Гарнітура Times.
Обл.-вид. арк. 14,76. Умов. друк. арк. 17,0. Тираж 300 пр. Зам. № 939

Державний вищий навчальний заклад
“Українська академія банківської справи Національного банку України”
40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції: серія ДК № 3160 від 10.04.2008

Надруковано на обладнанні Державного вищого навчального закладу
“Українська академія банківської справи Національного банку України”
40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57