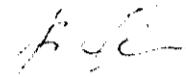


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 338.90

КУРИЛЯК ВІТАЛІНА ЄВГЕНІВНА



**РЕФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК
ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ
(на основі аналізу зарубіжного досвіду)**

Спеціальність 08.06.01 - Економіка підприємства і
організація виробництва

ДИСЕРТАЦІЯ
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
УСТЕНКО Олександр Андрійович,
професор, канд. екон. наук,
академік Академії економічних наук
та Академії технічних наук України

ТЕРНОПІЛЬ -1998

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Розділ 1 СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ	11
1.1. Проблеми інвестиційної привабливості країни	11
1.2. Секторна теорія структурного розвитку та формування інвестиційної політики	38
1.3. Тенденції зарубіжного інвестування у формування нової галузевої структури та реструктуризацію підприємств	54
1.4. Висновки до розділу 1	82
Розділ 2 ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ ЗАЛУ- ЧЕННЯ ЗАРУБІЖНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ	86
2.1. Формування механізму реалізації політики відкритості українського ринку	86
2.2. Визначення секторних і галузевих інвестиційних пріоритетів	107
2.3. Висновки до розділу 2	130
Розділ 3 МЕТОДИКА РОЗРОБКИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕ- ЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТРЕ- ТИННОГО СЕКТОРУ У ЗАЛУЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙ	134
3.1. Включення іноземних банків в механізм залучення інвестицій в Україну	134
3.2. Зарубіжне інвестування у підприємства сфери кому- нікацій та умови їх інтенсифікації	143
3.3. Висновки до розділу 3	164
ВИСНОВКИ	168
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	171
ДОДАТКИ	188

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Реформувати економіку України та вивести її з глибокої й затяжної кризи можна лише за умови використання сучасних досягнень економічної науки та залучення міжнародного досвіду ринкових перетворень. Особливо важливим є це твердження для розробки структурної політики та формування привабливості виробничої сфери для зарубіжних інвесторів, тому що, по-перше, вони є основними для налагодження економічного зростання, а, по-друге, економічна криза найбільше зачепила саме їх.

Структура виробництва в Україні сформувалась як складова частина єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР. В процесі ринкового трансформування вона має бути включена до міжнародного розподілу праці. Але цього майже не відбувається через гострий дефіцит інвестицій. Мало того: макроекономічна структура за період 1990-1997 рр. погіршилася. Товаровиробництво засобів споживання, зокрема легкої і харчової промисловості, скорочувалось швидшими темпами, ніж виробництво в інших галузях. У той же час деякі політики і державні діячі в умовах величезної фінансової та економічної скрути намагаються включати до пріоритетних майже всі занепаді виробничі сфери.

Вплив економічної кризи на інвестиційну сферу проявився у падінні частки абсолютного обсягу нагромадження і його прискореному скороченні в національному доході країни. Зменшення найважливішого джерела фінансування інвестицій – бюджетних асигнувань супроводжується зменшенням частки прибутку підприємств, спрямованих на розширення виробництва. В 1992 р. частка державних централізованих

капіталовкладень у структурі ВВП становила 4.8 %, в 1996 р. - лише 1.1 %. Роль нових комерційних структур поки що не значна.

Отже, існує досить великий розрив між попитом на інвестиції та їх пропозицією. Проблема може бути у певній мірі вирішеною за рахунок залучення іноземних інвестицій. Потреба в них тільки по 2 тис. підприємств, які включені в інформаційну базу, створену в Україні, складає більше як \$50 млрд. Проте, за оцінкою Мінстату, обсяг інвестицій, внесених у статутні фонди підприємств України на 1 жовтня 1997 р. складав лише \$1,7 млрд.

В таких умовах актуальна проблема обґрунтування структурних зрушень виробництва та джерел їх фінансування. Світовий досвід свідчить, що тільки на основі використання нових теоретичних підходів та міжнародного досвіду можлива розробка шляхів, форм і методів створення сучасної економічної структури, інтегрованої у міжнародний розподіл праці.

Історично склалося так, що науковою основою структурно-інвестиційної політики в Україні була марксистсько-ленінська теорія, згідно з якою суспільне виробництво розподілялось на групу "А" – виробництво засобів виробництва, і групу "Б" – виробництво предметів споживання. При цьому вважалось, що співвідношення між ними регулюється економічним законом випередження розвитку засобів виробництва порівняно з розвитком предметів широкого вжитку. У той же час країни з сучасною ринковою економікою регулюють структурний розвиток на базі нових теорій, зокрема теорії секторного структурного розвитку. Вона позитивно апробована на Заході і забезпечила формування конкурентоспроможних галузей і підприємств з глобальною орієнтацією на базі широкого залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

Проблеми структурно-інвестиційного розвитку є предметом багатопланових наукових досліджень зарубіжних вчених, які широко

заводжуються в практику. Наукова думка Заходу у цьому відношенні пройшла великий шлях розвитку від А.Сміта, Д.Рікарда, Д.С.Мілля до Н.Кондратьєва, Г.Хаблера, Б.Оліна, Д.М.Кейнса, П.Самуельсона, М.Фрідмена, Е.Гекшерга та ін. У вітчизняних дослідженнях їм багато уваги приділяють А.Амоша, О.Білоус, В.Будкін, В.Вихрущ, О.Гаврилюк, В.Гесць, В.Головатюк, Б.Губський, М.Долішній, Б.Кваснюк, О.Колосов, І.Лукінов, Д.Лук'яненко, Є.Максименко, Ю.Макогон, О.Мозговий, Ю.Пахомов, Є.Савельєв, В.Степаненко, В.Супрун, О.Устенко, А.Філіпенко, В.Федосов, В.Черняк, М.Чумаченко та інші. Підготовлено і захищено ряд дисертацій, переважно на здобуття вченого ступеня кандидата економічних наук. Але майже всі вони присвячені, як правило, внутрішнім аспектам інвестиційної діяльності підприємства: розробці бізнес-планів, оцінці ефективності капіталовкладень, створенню спільних підприємств за участю іноземного капіталу і таке інше. В них іноземний досвід не є основою, на якій ґрунтується дослідження, орієнтоване на розробку рекомендацій для умов України. Саме цим переважно можна пояснити той факт, що в Україні продовжуються тенденції надання пріоритету галузям, які не сформують економічного обличчя країни на світовому рівні, половинчастими методами здійснюється лібералізація економіки, не створено підґрунтя для вливань іноземного капіталу, не задіяна банківська система в інвестиційну сферу, недооцінюється роль ринкової інфраструктури у трансформаційних процесах. За західними оцінками, як влучно це сформулювала газета "The Wall Street Journal Europe" за 10.12.1997 року, кожного року уряд мусить грати роль пожежника, вливаючи гроші то в одне, то в інше місце.

Отже, проблема структурних зрушень та залучення інвестицій для їх здійснення слабо розроблена вітчизняною наукою. Спеціальні теоретичні дослідження даного аспекту по суті відсутні. Існуючі проекти надто мало використовують зарубіжний досвід. Відзначене зумовило вибір теми

дипломатичної роботи, мету, завдання, структуру та головні напрямки дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота тісно пов'язана і виконувалась у межах науково-дослідних тем Тернопільської академії народного господарства “Розробка довгочасної стратегії підприємств та профспілок Мінмашипрому України в умовах ринкової економіки” і “Дослідження і розробка інформаційної системи фінансового менеджменту” (номери державної реєстрації - 0197U012850, 0197U012449).

Мета і завдання дослідження. Основною метою роботи є вироблення механізму залучення прямих іноземних інвестицій у розвиток виробничої сфери України на основі використання зарубіжного досвіду. Досягнення поставленої мети передбачає послідовне вирішення таких завдань:

- теоретично обґрунтувати категорію інвестиційної привабливості країни в сфері підприємництва та організації суспільного виробництва;
- дослідити розвиток сучасних теорій структурних зрушень в економіці та виробити рекомендації щодо формування структурної політики України;
- виявити тенденції капіталовкладень в умовах трансформації економіки України та залучення іноземних інвестицій;
- проаналізувати нові явища у зарубіжному інвестуванні формування змін галузевої структури та реструктуризації українських підприємств;
- розробити ринковий механізм, орієнтований на широке залучення іноземних інвестицій, у тому числі міжнародних кредитних ресурсів;
- обґрунтувати модель послуг підприємств банківської системи відповідно до вимог зарубіжних інвесторів та необхідності органічного включення у міжнародний рух капіталів;
- розробити алгоритм пріоритетного розвитку комунікацій.

Предмет і об'єкт дослідження. Предметом дослідження є теоретичні і прикладні аспекти економічних відносин, пов'язаних з інтенсифікацією процесів залучення іноземного капіталу у розвиток вітчизняного виробництва в умовах глобалізації. Об'єктом дослідження є механізм залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Методологія і методика дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження є діалектичний підхід до вивчення економічних явищ, який дав можливість виявити закономірності, тенденції, взаємозв'язки та взаємозалежності інвестиційних процесів у їх розвитку відповідно до завдань широкого включення України до міжнародного поділу праці. Особливе значення надавалося критичному осмисленню досягнень зарубіжної економічної науки і практики.

Дослідження базується на системному осмисленні сукупності сучасних інвестиційних тенденцій, особливо в країнах з перехідною економікою. Використано положення і принципи теорій ринкової економіки, теорій розширеного відтворення капіталу і секторної; роботи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, в яких висвітлені фундаментальні положення теорії міжнародної економіки, зростання, структурної політики, інвестицій. В необхідних випадках застосовано традиційні методи економічного і статистичного аналізу, наукової абстракції, логічний, порівняльного аналізу, економіко-математичні, графоаналітичні.

Інформаційною базою дослідження є закони України, Укази Президента, постанови Кабінету міністрів, матеріали статистичної звітності Міністерства статистики України, його регіональних органів та підприємств, статистичні матеріали міжнародних фінансових організацій і іноземних держав. Широко використовувалися вітчизняні і зарубіжні монографії та спеціальна періодична література; інформаційні бюлетені, українські і зарубіжні щорічники; дані Європейського Союзу, ЮНКТАД,

Світового банку, ГАТТ/СОТ, європейського банку реконструкції і розвитку, Інституту німецької економіки, інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів.

Основний науковий результат дисертаційної роботи полягає в тому, що в ній вперше на цільовій основі аналізується і використовується зарубіжний досвід та розробляються передумови і методика реформування інвестиційного механізму як відкритої системи, здатної не тільки на нагромадження внутрішніх ресурсів, а й на акумуляцію капіталів міжнародного фінансового ринку, зорієнтованої на здійснення широкомасштабних структурних зрушень.

Наукова новизна дисертаційної роботи:

- запропоновано механізм теоретичного аналізу інвестиційної привабливості країни як економічної категорії, що виражає дію сукупності факторів, які зумовлюють доцільність інвестування капіталу в країну і мають головними критеріями забезпечення певної прибутковості та мінімізацію ризику;
- розроблено механізм структурного розвитку та його інвестиційного забезпечення введенням секторної теорії до наукового обігу у вітчизняній науці на противагу законові переважного зростання виробництва засобів виробництва і розподілу суспільного виробництва на дві групи ("А" і "Б");
- методично аргументовано традиційні та новітні тенденції зарубіжного інвестування у формування нової галузевої структури та реструктуризацію підприємств;
- вироблено методику формування механізму реалізації політики відкритості українського ринку як диференційованої системи, в якій особливе значення мають такі елементи як вільні економічні зони, євро регіони, Joint-Ventures.

- визначено секторні й галузеві інвестиційні пріоритети в умовах економіки перехідного періоду України;
- розроблено алгоритм щодо включення іноземних банків в механізм залучення інвестицій в Україну на основі проголошення для них політики відкритих дверей;

обґрунтована система методів пріоритетного розвитку виробничої інфраструктури та її фінансування, особливо стосовно автомобільних доріг, залізниць і телекомунікаційної індустрії.

Практичне значення одержаних результатів. Теоретичні узагальнення можуть бути складовою частиною наукових основ подальшого дослідження інвестиційних проблем і формування державної програми структурних зрушень.

Практична значущість роботи полягає також у тому, що сформульовані пропозиції та обґрунтовані у процесі дослідження елементи можуть бути використані при виробленні національної моделі механізму залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як на рівні основної виробничої ланки - підприємства, так і на вищих щаблях господарювання, охоплюючи міждержавні.

Результати досліджень і рекомендацій знайшли застосування при виробленні пропозицій з економічної інтеграції України в Європейський Союз, які подані Президентові України, Верховній Раді України та посольствам держав-членів ЄС. Окремі положення дисертаційної роботи використано в діяльності Тернопільського обласного управління зовнішньоекономічних зв'язків та у навчальному процесі Тернопільської академії народного господарства.

Особистий внесок здобувача полягає в розвитку механізму залучення іноземних інвестицій, що формує структурну перебудову економіки. Безпосередньо автором оновлено підходи до визначення складових інвестиційної привабливості та обґрунтування структурної політики.

Визначено секторні і розвинуто галузеві інвестиційні пріоритети; започатковано дослідження політики відкритих дверей для іноземних банків як одного з найважливіших елементів інвестиційного механізму в умовах України; досліджено інвестування у підприємства сфери комунікацій як вихідного ланцюжка створення сприятливого клімату для іноземних інвестицій.

Наукові доповіді і публікації зроблені дисертантом як в Україні, так і за кордоном, що сприяло відпрацюванню рекомендацій з урахуванням особливостей мислення іноземних підприємців і пропаганді України як об'єкта інвестування.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дослідження доповідалися на міжнародних конференціях і семінарах, зокрема, семінарах “Проблеми трансформації народних господарств постсоціалістичних країн” (Франкфурт-на-Майні, ФРН, 1993); “Проблеми розвитку банківської системи і грошової політики постсоціалістичних країн” (Катовіце, Польща, 1993); “Трансформація постсоціалістичних країн: зовнішньоекономічні проблеми” (Тернопіль, 1994); “Вільні економічні зони: досвід і проблеми” (Свищов, Болгарія, 1996); “Міжнародні економічні порівняння” (Франкфурт-на-Майні, ФРН, 1996); симпозиумі “Менеджмент і розвиток” (Марібор, Словенія, 1996); на міжнародних наукових конференціях “Проблеми економічної інтеграції України у Європейський Союз: теорія і стратегія” (Ялта, 1996); “Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: мікроекономічний аспект” (Ялта, 1997);

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 17 робіт. Загальний обсяг публікацій складає 4,5 друкованих аркушів.

Обсяг і структура роботи. Дисертаційна робота складається з вступу, трьох розділів, у тому числі 29 таблиць і 9 рисунків, висновків, списку використаних джерел, який складає 183 найменувань на 16 сторінках, з них 93 найменування – іноземні джерела, та 10 додатків. Повний обсяг дисертації 220 сторінок друкованого тексту.

РОЗДІЛ I
СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
I ПРАКТИКА ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ
ТА ЇХ РОЗВИТОК В УМОВАХ УКРАЇНИ

1.1. Проблеми інвестиційної привабливості країни

Питання інвестиційної привабливості України в останні роки досить широко висвітлюються на сторінках різних видань, особливо періодичних. Водночас, більшість авторів розглядають їх без глибокого проникнення у сутність як само собою зрозумілі явища. Це не дає можливості аналізувати напрями залучення інвестицій, виявляти резерви акумуляції коштів, які могли би бути використані для розширеного відтворення виробничих процесів.

Дослідження інвестиційної привабливості країни як категорії економіки виробництва, тобто з боку її суті, засвідчує значні упущення для практики внаслідок наукової нерозвинутості проблеми, що виявляється у відсутності системного бачення. Як правило, суто емпіричний аналіз, що здійснюється поза теоретичними основами, не дозволяє врахувати всі суттєві елементи явища і є безсистемним. Таке положення у меншій мірі спостерігається в дослідженнях, які проводяться стосовно розвинутих країн, тому що для них багаторічним досвідом вдалося сформувати більш-менш цілісні моделі управління інвестиціями. Що стосується країн, які трансформуються, то достовірність суджень щодо доцільності спрямування капітальних вкладень в їхню економіку є вельми сумнівною через слабкість теоретичних обґрунтувань.

Саме така ситуація спостерігається в останній час в Україні. Аналітики приділяють багато уваги окремим факторам, що не настільки визначають ризик, як видається на перший погляд. Наприклад, багато розмов точиться навколо правового інвестиційного поля, але прийняття нових законів не покращує його і не призводить до більших фінансових вливань. Прикладом може бути постулювання Ж.Бачевської, яка пише: "Головною складовою успішного розвитку іноземного інвестування в країні може стати сформований сприятливий інвестиційний клімат, що характеризується високим рівнем стабільності" [13]. Те ж саме можна сказати про інші теми, які полюбляють "українознавці" Заходу, особливо такі, як наслідки чорнобильської аварії, корумпованість чиновницького апарату та інші. У кожному випадку йдеться про окремі сторони інвестиційної привабливості країни, які при глибокому аналізі не можуть визначати доцільність інвестування взагалі, а іноземного - зокрема.

Гіпотеза дисертанта, яка обґрунтовується нижче, полягає у тому, що інвестиційна привабливість як категорія економіки виробництва характеризується сукупністю факторів, які обумовлюють доцільність інвестування капіталу в країну і мають головними критеріями забезпечення певної прибутковості та мінімізацію ризику.

Зрозуміло, що на інвестиційну привабливість країни можуть впливати також позаекономічні фактори - політичні, правові, соціальні. Їх дія на інвестиційну діяльність окреслюється, головним чином, рамками, в межах яких здатний збільшуватися або зменшуватися прибуток. Хоча це не означає, що в окремих випадках позаекономічні фактори можуть набувати вирішального значення. Мається на увазі, що у сучасному менеджменті активізувалася розробка систем, направлених на стримування інстинкту наживи етичними нормами [40, с.16]. Це проявляється у тому, що з етичних міркувань деякі компанії відмовляються від бізнесу в певних країнах. Наприклад, один із світових

перів у виробництві одягу компанія “Левіс Страусс” припинила свої капіталовкладення в економіку Бірми і Китаю через порушення прав людини в цих країнах. Незважаючи на відзначене, позаекономічні фактори не мають домінуючого значення у світових інвестиційних процесах. У той же Китай переважна більшість глобальних компаній інвестують значні кошти.

Загальносвітові тенденції залучення інвестицій розвиваються у напрямі збільшення попиту на іноземні інвестиції, який на світовому ринку значно перевищує пропозицію. Так, за даними ЮНКТАД, обсяг прямих іноземних інвестицій у світі становив у 1995 р. 315 млрд. дол. (у 1994р. - 226 млрд. дол.), причому більша частина інвестицій направлялися до США, Західної Європи та Азії. Дві третини світових капіталовкладень припало на 10 країн світу. Найбільші інвестори - США, Великобританія, Німеччина, Японія, Франція. У країни, що розвиваються, - переважно в азіатські - було інвестовано 100 млрд.дол. А на частку 100 країн - найменших реципієнтів, включаючи Україну, припав лише 1% прямих іноземних інвестицій [38].

Отже, можна зробити висновок, що на світовому ринку існує гостра конкурентна боротьба за інвестиції. Вирішальною умовою успіху в ній є збільшення привабливості країни для реалізації мети власників капіталу, яку можна сформулювати як “довгострокове вкладення економічних ресурсів з метою створення та одержання чистого прибутку у майбутньому з перетворенням фінансових ресурсів (тобто ліквідності) у виробничі активи в якості головного аспекту цього вкладення” [14, с.20].

Аксіомою теорії іноземного інвестування є те, що фактори, які впливають на нього, є різними. Дискусійним є питання щодо субординації між ними. О.В.Зав'ялова пише: “Якщо звернутися до теоретичних моделей іноземного інвестування, то причини відставання України в залученні іноземного капіталу, порівнюючи з іншими країнами перехідного періоду,

очевидні. Перш за все, у іноземних бізнесменів викликають незадоволення часті зміни “правил” гри на ринку, обумовлені нестабільністю та невизначеністю правового середовища, в якому сьогодні доводиться діяти інвесторам. Теорія свідчить, що на прийняття рішення про створення за кордоном дочірніх компаній, філій, відділень основний вплив мають внутрішні фактори, які лежать в основі самого розвитку даної фірми” [29].

Такий однобічний підхід є досить проблематичним. Субординація факторів зарубіжного інвестування неоднозначна і залежить від країни-реципієнта і країни-інвестора, від фірми, політичних факторів та інших. Вони можуть мати індивідуальний і загальний характер. Так, обстеження свідчать, що інвестування іноземними підприємствами обумовлюється причинами, які наводяться нижче у відсотках від загальної кількості опитаних:

а) відкриття ринку	- 71;
б) гарантії ринку	- 42;
в) зростання ринку	- 64;
г) оплата праці	- 19;
д) кадри	-23;
е) інфраструктура	- 19;
ж) наявність конкуренції	- 17.

Як показують опитування речників регіональних німецьких зовнішньоторговельних палат [56], німецьким підприємствам останнім часом вигідно розміщувати виробничі потужності в США - це вже зробили БМВ у Південній Кароліні та “Мерседес-Бенц” в Алабамі. Спостерігається нарощування прямих інвестицій у машинобудуванні, постачанні автозапчастин, текстильній та хімічній промисловості. Велике значення в цих процесах має те, що німецькі вироби і за ціною, і за якістю залишають позаду аналогічні товари американського виробництва. Дещо інша ситуація для німецького бізнесу складається у азіатсько-тихоокеанському

регіоні. Інвестиційна діяльність в цілому усе ще несмілива та недостатня, хоч в окремих випадках результати непогані. Наприклад, "Сіменс" бере участь у 33 спільних підприємствах у Китаї, автомобільна галузь у 11 СШ у Південній Кореї, а текстильна індустрія, кошти на оплату праці в якій у Німеччині були високі, має сильні позиції в Індії та Індонезії. Проте німецькі товари почасти ще задорогі. Німці посідають в регіоні 3-є місце - після Японії та США. Південна Корея вже вийшла на четверте місце. На цей регіон припадає 16% зовнішньої торгівлі Німеччини, в тому числі 5% - на Японію. Щоб підтримати конкурентоспроможність німецької економіки, необхідно підвищити продуктивність праці у Німеччині.

Існує безліч теорій, які пояснюють мотиви здійснення прямих іноземних інвестицій. Серед них можна назвати теорії різниці у рівні прибутковості, гіпотеза щодо обсягу ринку, теорія циклу продукту та теорія валютних зон. Вважається, що найрозвинутішою та найважливішою є теорія недосконалостей ринку.

Згідно теорії недосконалостей ринку фірми, що займаються виробництвом за кордоном, знаходяться у несприятливих умовах порівняно з місцевими виробниками. Це виражається насамперед у тому, що вони не знайомі з місцевим ринком, місцевими традиціями, мають додаткові витрати на здійснення контролю. За таких умов успіх прямої інвестиції визначається перевагами перед місцевими конкурентами інвестора, яким є у більшості випадків транснаціональна корпорація.

Отже, привабливість ринку для здійснення прямих іноземних інвестицій полягає у наявності можливості використання недоскопалості ринку, що дозволяє ТНК мати монополістичні переваги на міжнародних ринках. Авторами теорії недоскопалості ринку є Гімер (Hume) та Даннінг (Dunning). Останній розробив еkleктичну теорію прямих іноземних інвестицій, виділивши три групи "переваг", які визначають схильність фірми, галузі або країни бути іноземним інвестором або одержувачем

іноземних інвестицій. Це – переваги власності, інтернаціоналізації і місця здійснення інвестиції [110, 111, 112]. Переваги власності визначаються факторами, які дають можливість окремій фірмі розширювати свою діяльність, мати переваги у порівнянні з іноземними конкурентами (краща технологія, управління, маркетинг, організація виробництва, доступ до сировини, ринків збуту та джерел фінансування). До переваг інтернаціоналізації зараховують чинники, які ведуть до здійснення іноземних інвестицій самою фірмою без використання послуг інших фірм (особливо це стосується витрат на ведення ними переговорів та невпевненості щодо виконання домовленостей із здійснення контролю за нематеріальними активами). Перевага місця здійснення інвестицій полягає у визначенні країни, у якій переваги власності та переваги інтернаціоналізації можуть бути якнайкраще використані.

Інвестиційна привабливість визначається перш за все макроекономічними умовами країни. Це добре видно, якщо розглянути показники таблиці 1.1, які запозичені з матеріалів Європейської Комісії, підготовлених для розгляду заяв постсоціалістичних країн з приводу вступу їх до Європейського Союзу. Дані таблиці 1.1 дозволяють зробити висновок, що наявність високого рівня валового внутрішнього продукту і розвинутої структури економіки робить країну привабливою для іноземних інвесторів. Саме цим можна пояснити той факт, що на душу населення Угорщина має 1040 екю іноземних інвестицій, Чехія - 520, Словенія - 290, Словачія - 110, Польща - 100 екю. При цьому інвесторів не зупиняє навіть наявність відносно значної зовнішньої заборгованості, що характерно перш за все для Словачії, Чехії та Польщі.

Таблиця 1.1

Показники структури економіки станом на початок
1996 року країн з перехідною економікою¹

Показники		Країни									
		Польща	Чехія	Словенія	Словакія	Румунія	Болгарія	Естонія	Литва	Латвія	Угорщина
Населення	млн.	38.6	10.3	2.0	5.4	22.6	8.3	1.5	3.7	2.5	10.2
ВВП	екю (1995)										
а) на душу населення		5300	9410	10101	7100	4100	4200	3900	4100	3200	6300
б) відносно середньої по ЄС	% (1995)	31.0	55.0	59.0	41.0	24.0	24.0	23	24.0	18	37
Доля сільського господарства:											
а) у створенні вартості бруто	% (1995)	8.0	5.2	4.3	5.6	19.9	14.0	8.0	9.4	9.9	7.2
б) по зайнятості	% (1995)	26.9	6.3	7.1	9.7	34.4	22.0	7.0	23.7	18.5	8.0
Зовнішня заборгованість/ ВВП	%	32.0	39.0	22.0	43.0	25.0	99.0	6.0	15.6	8.0	62
Експорт товарів і послуг/ ВВП	%	26.0	57.0	55.0	63.0	27.0	45.0	73.0	52.4	47.0	34
ППІ	млрд.екю	40	5.3	0.6	0.6	1.1	0.4	0.6	0.23	0.47	10.6
	екю на душу насел.	100	520	290	110	50	40	366	65.0	167	1040

¹ Таблиця складена дисертантом за даними 113-122.

Наведений висновок про залежність інвестиційної привабливості країни від макроекономічних показників підтверджується і порівняльним аналізом показників, які відображені на рисунках 1.1 і 1.2. Вони свідчать, що головним показником, яким можна вимірювати макроекономічну привабливість, є реальний валовий внутрішній продукт. Разом з тим, між ним і прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) не може бути абсолютного зв'язку, тому що у реальній господарській дійсності діють багато інших факторів, які також впливають на рішення іноземних інвесторів щодо експорту капіталу.

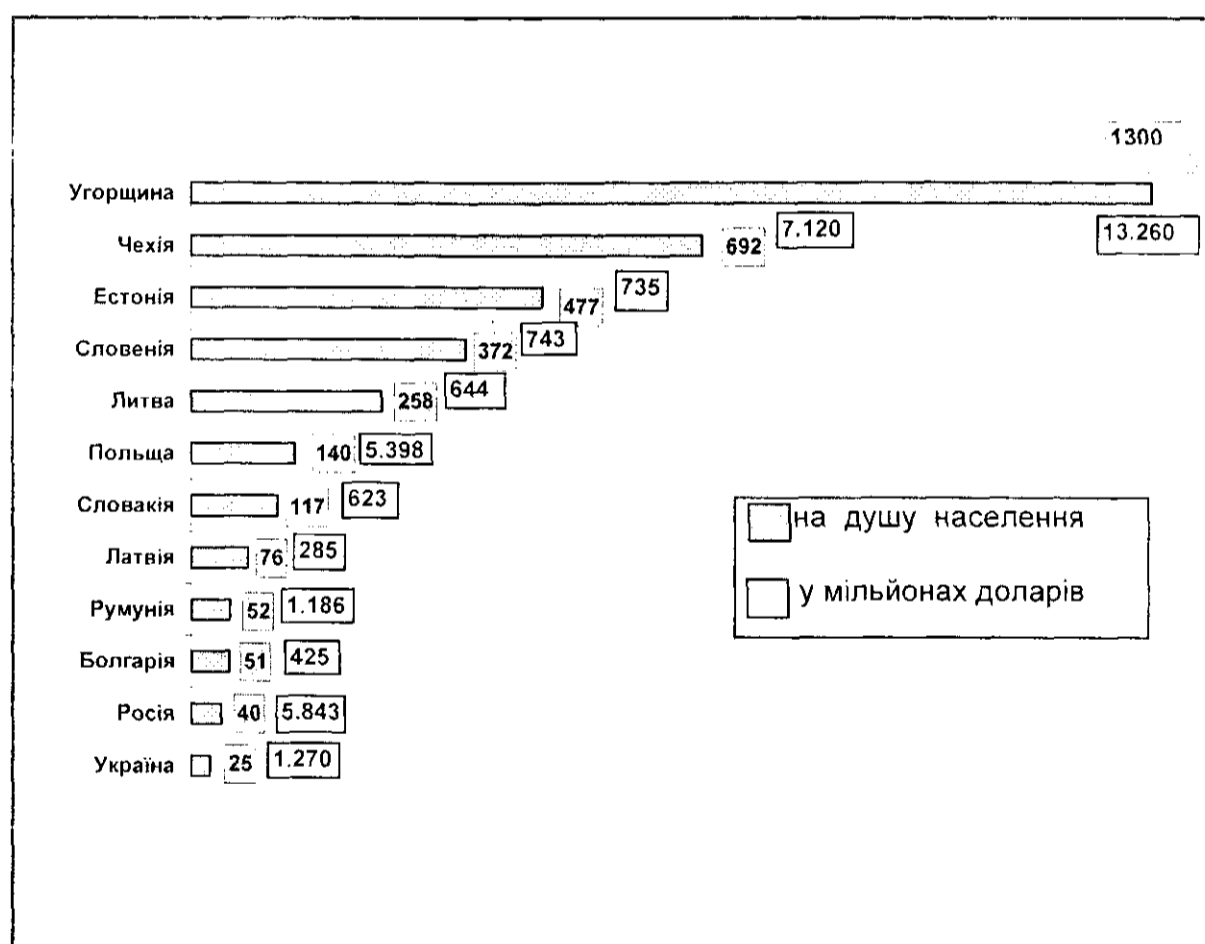


Рис. 1.1. Кумулятивні чисті вкладення прямих іноземних інвестицій за період з 1989 по 1996 рік [108]

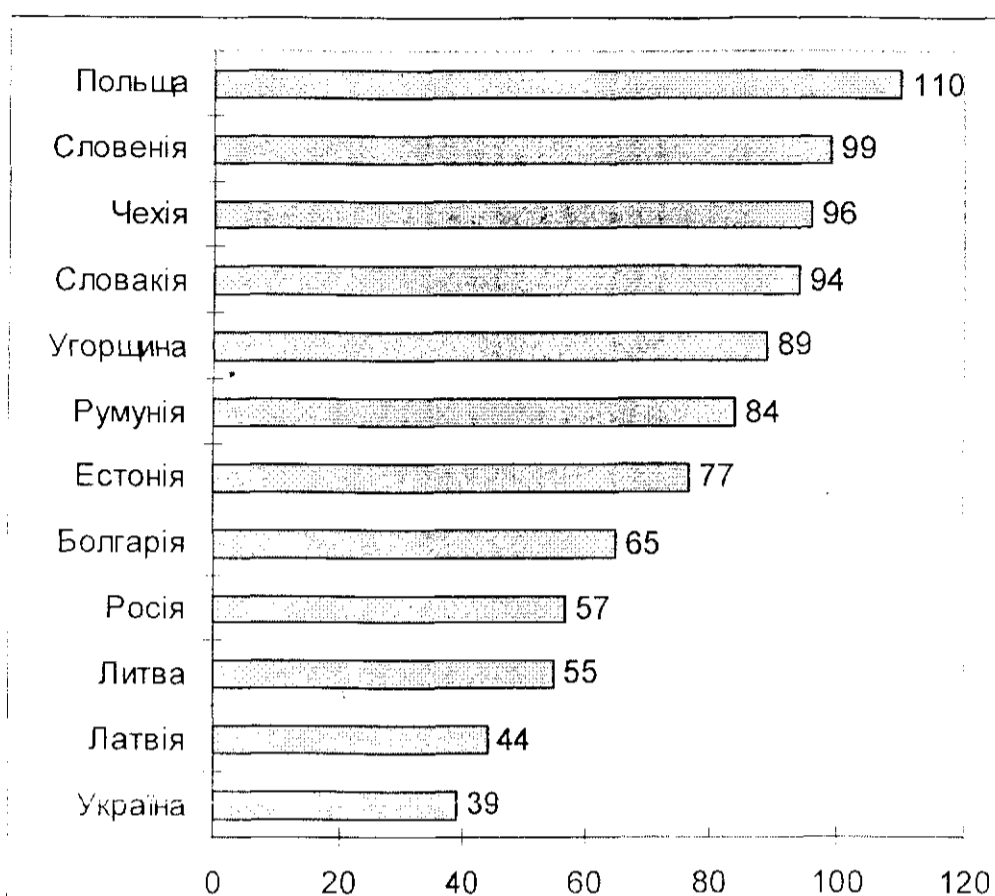


Рисунок 1.2. Реальний ВВП за 1997 рік (1989 р. = 100) [108]

Таблиця 1.2

Зміна ВВП відносно попереднього року, в % [108]

Країна	1996 рік	1997 рік	Країна	1996 рік	1997 рік
Естонія	4,1	9,0	Угорщина	1,0	3,0
Польша	6,1	5,6	Чехія	4,4	0,9
Словакія	7,0	5,0	Росія	-4,9	0,5
Литва	3,6	4,0	Румунія	4,1	-4,0
Латвія	2,8	4,0	Україна	-10,0	-4,0
Словенія	3,5	3,5	Болгарія	-9,0	-0,6

Залежність між інвестиційною привабливістю країни та макроекономічними умовами розвитку можна простежити і при аналізі показників динаміки зростання. У додатку А наведені дані за сім років по двадцяти східно-європейських країнах, які згруповані працівниками

Deutsche Bank AG. З них випливає, що прямі іноземні інвестиції мають тенденцію до зростання саме в тих країнах, в яких покращується макроекономічна ситуація: Казахстан, Польща, Росія, Чехія, Туреччина, Угорщина. Аналогічні тенденції простежуються і у прогнозах на 1997-1998 роки. За ними передбачається покращення економічного розвитку і відповідно зростання прямих іноземних інвестицій у Болгарії, Казахстані, Хорватії, Румунії, Росії, Словенії, Туреччині, Україні. Одночасно такі країни, як Угорщина, Чехія, Польща утримуватимуть як високі темпи розвитку взагалі, так і високий рівень залучення прямих іноземних інвестицій зокрема.

Важливість макроекономічного середовища як фактора інвестиційної привабливості ще краще підтверджується, якщо розглядати його за більші часові періоди. Показовими у цьому відношенні є країни, які претендують на вступ до Європейського Союзу. Звернемося до показників економічного потенціалу Польщі. З 1992 року у цій країні відзначається надзвичайна динаміка розвитку економіки. У 1996 та 1997 роках тут спостерігались такі темпи зростання, яких не було навіть у Європейському Союзі. Як видно з таблиці 1.3, ВВП у 1995 році зріс на 7,0%, у 1996 році - на 6,0%, у 1997 році - очікується 5,6%. Вже у 1995 році ВВП на душу населення перевищив рівень 1989р., що означає завершення виходу з трансформаційної кризи (1990-1991 рр.).

Якщо пов'язати дослідження економічного потенціалу з інвестиціями, то не складно відзначити взаємозв'язок між ними. Він полягає в тому, що економічне зростання викликає активізацію інвестиційної діяльності. Зокрема після найвищих темпів зростання ВВП у 1995 році настає найвищий пік інвестиційної активності. У 1996 році інвестиційна квота склала 21%. При цьому характерним було значне підвищення іноземних капіталовкладень з урахуванням фінансових інвестицій. Так, в період 1990-1995 років їхній рівень досяг вартості

Таблиця 1.3

Економічний потенціал та інвестиції у Польщі [169]

№	Показники	Одиниці виміру	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (прогноз)
I. Економічний потенціал								
1.	Внутрішній валовий продукт (ВВП)	млрд. нових польських злотих	114,9	155,8	210,4	286,0	360,0	436
2.	ВВП	млрд. US-\$	84,3	85,8	88,5	115,5	130,7	144,3
3.	ВВП (реальний)	зміни у % до попереднього року	2,6	3,8	5,2	7,0	6,0	5,6
4.	ВВП на душу населення:							
	а) за офіційним обмінним курсом	US-\$	2194	2223	2399	3055	3455	3728
	б) за купівельною спроможністю злотого	US-\$	4412	4701	5080		5901	
II. Інвестиції								
5.	Валові інвестиції	реальні зміни відносно попереднього року, %	0,4	2,3	8,2	17,1	21,6	18,0
6.	Інвестиційна квота	% у ВВП	16,8	15,9	16,1	17,1	21,0	
7.	Приплив прямих інвестицій							
	а) дані платіжного балансу	млн. US-\$	117	284	580	542	1134	
	б) інвестиційних інстанцій	млрд. US-\$	0,3	1,1	1,3	2,5	5,2	

більше як \$7 млрд., з яких \$2,7 млрд. було вкладено у 1995 році. До того ж оціночні дані є занижені, тому що у Польщі фіксуються капітальні вкладення, якщо вони перевищують суму \$1 млн., тобто дані по 362 товариствах на кінець 1995 року, а у Польщі діє 24000 товариств за участю іноземного капіталу [145].

Тенденції, наближені до польських, відбуваються у Чеській Республіці, Словацькій Республіці, Угорщині та Словенії. Так, у Чеській Республіці найвищі темпи зростання ВВП мали місце у 1994-1996 роках (відповідно 2,6%; 4,8%; 4,4%). Саме у цей період виявляється найбільший приріст валових інвестицій: 17,3%; 16,1%; 12,4% [130]. У Словацькій Республіці у ці ж роки ВВП мав такі темпи зростання: 4,9%; 6,8%; 6,9%. Приріст валових інвестицій мав показники 29,5%; 28,6%; 37,9% [129]. Розпочата ще у 1995 році економічна консолідація Угорщини продовжувалася у 1996 році. Вона обумовила високі прямі інвестиції (\$1,8 млрд.) та інші притоки капіталу, що стали наслідком покращення економічного потенціалу [170].

Економіка Словенії розвивається, хоча із змінними, але все-таки з позитивними темпами. Зростання реального ВВП до попереднього року складало у 1992 році - 5,4%; у 1993 - 2,8; 1994 - 5,3; 1995 - 3,9 і 1996 - 3,6%. Відповідно інвестиційна квота сягала 17,8%; 20,4%; 22,3%; 22,5%; 24,1% [129]. Фактором привабливості країни для іноземних інвесторів є поступ реформ. На рис.1.3 відображено результати досліджень, проведених Європейським банком реконструкції і розвитку, які свідчать, що відставання з реформами чи їх повільний темп стримують інвесторів і навпаки. Хоча схема СБРР не дає прив'язки до конкретних країн, все ж добре слугує усвідомленню закономірності, згідно з якою масштабні і успішні реформи мають притягальну силу для зарубіжного капіталу.

Важливим уроком для України є те, що вирішальне значення для залучення прямих іноземних інвестицій має вчасне створення для них вигідних умов. Найкраще про це свідчить досвід Угорщини, яка завдяки цьому на сьогодні залучила щонайменше третину прямих іноземних інвестицій, зроблених у всі країни Східної Європи та СНД.

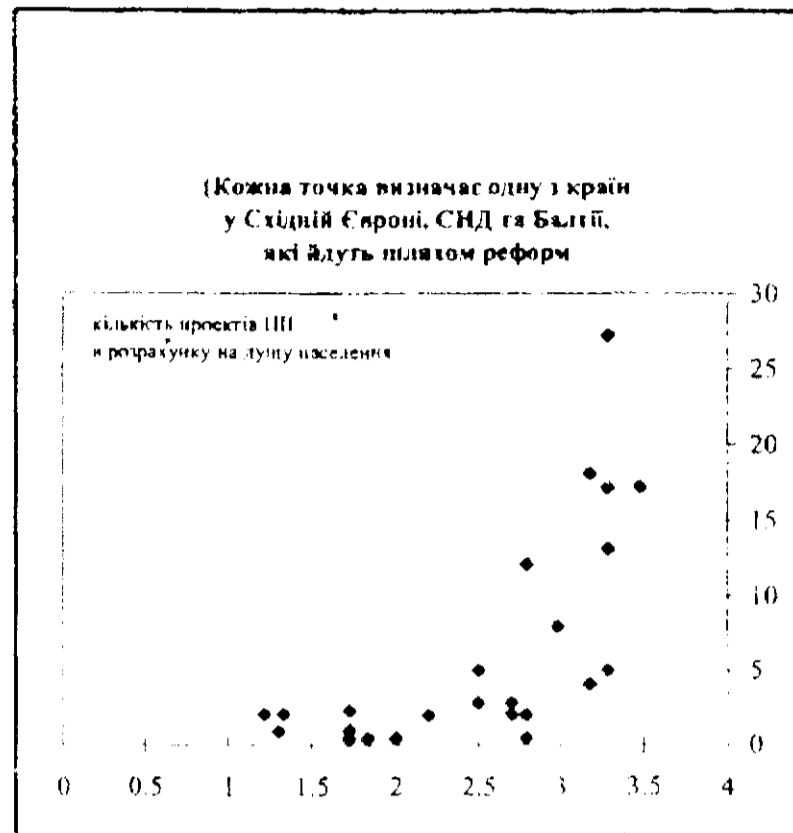


Рисунок 1.3. Прямі іноземні інвестиції (ІІІ) та поступ реформ [30]

“Transition Indicator” ЄБРР (1994) для оцінки прогресу реформ (низьке розташування точок = відставання з реформами, повільний темп реформ; високе розташування точок = країна, яка досягла найбільшого прогресу у переході до ринкової економіки, високі темпи проведення реформ).

У цьому зв'язку варто відзначити, що наприкінці 80-их років, коли Східна Європа стала відкритою, панувала велика ейфорія стосовно очікуваних прямих іноземних інвестицій. В підрахунках, які робилися в 1991 р., максимальні обсяги потреби Східної Європи (включаючи СРСР) у капіталі (кредити, трансферти, інвестиції) оцінювались в межах \$1000 млрд. строком на десять років. Ці оцінки навіть викликали на заході страх щодо “перенаправлення” потоків капіталів із Заходу на Схід та побоювання, що внаслідок дефіцитності капіталів реальні процентні ставки будуть постійно зростати.

Насправді наведені очікування виявились занадто перебільшеними. Загальна сума ІІІ у всіх 26 країнах, де відбувалися реформи, від Східної

до Центральної Європи і аж до Росії, складала наприкінці 1995 року за приблизними оцінками максимум \$ 25 млрд., з них майже 40% припадало на саму тільки Угорщину (або майже 70% для Східної та Центральної Європи). За даними ЮНКТАД, у 1995 р. на країни Східної Європи припало менше 5% із загальної суми прямих іноземних інвестицій, здійснених у всьому-світі (нові капіталовкладення), яка дорівнювала \$236 млрд. Оцінки ж співвідношення ПІІ та економічного доробку, виражені як відношення припливу нових ПІІ у % до ВВП, показують, що воно було найбільшим в Угорщині (між 4,5 і 6,5). В інших країнах цей показник становив 1-3,5, в той час як у країнах, що розвиваються, він складав в середньому у 1991 та 1992 рр. 4,0 % [30, с.222-224].

Наведені показники дозволяють робити припущення, що прямі іноземні інвестиції у сучасному світі течуть великими потоками, з яких витікають більші чи менші струмочки. Основний потік рине до тієї країни, яка має найсприятливіші умови для капіталовкладень. Окремі струмочки від нього досягають інших країн і їхній розмір залежить від тих умов, які мають ці країни.

Ще одна закономірність, яка обумовлює формування інвестиційної привабливості, полягає у тому, що економіка має високу силу тяжіння для закордонних інвесторів лише за умови, що вітчизняні підприємці активні на ринку інвестицій. Досвід країн ринкової економіки свідчить, що у фазі кризи роль власних джерел фінансування (амортизації та прибутку) має бути досить значною. За оцінками їхня питома вага повинна досягати 50-70% [16]. Розгорнутіше це можна бачити за даними таблиці 1.4. Вони показують, що в умовах кризової ситуації і високої інфляції, які обмежують можливості доступу до кредитних ресурсів, як свідчить досвід розвинутих країн, на нерозподілену (на дивіденди) частину прибутку і амортизацію корпорації припадає головне навантаження у фінансуванні ними своїх інвестиційних проєктів [28, с.79].

Таблиця 1.4

Питома вага амортизації у валових інвестиціях
провідних капіталістичних країн, % [28]

Країни	Роки		
	1950	1960-1961	1958-1962
США	43	58-62	74
Великобританія	58	48-47	51
ФРН	55	36-35	62
Франція	59	45-48	58
Італія	55	42-41	53

С підстави вважати, що інвестиційна привабливість України багато втрачає через низьку інвестиційну активність у середині країни. Про це говорить те, що питома вага капітальних вкладень у вартості промислової продукції України складає за даними першого кварталу 1997 року лише 10,1% [33]. Як свідчить порівняльний аналіз з індустріально розвинутими країнами, в нашій країні норми амортизації у ряді випадків у 1,5-2 рази перевищують (за строками служби устаткування) відповідні норми, наприклад, у США чи Японії.

Наявність сприятливого економічного потенціалу і активності вітчизняних інвесторів обумовлюють попит на відповідну структурну політику. Якщо вона добре науково обгрунтована, підкріплюється урядовими заходами з практичної реалізації виробленої концепції і зведених до мінімуму ризиків, до країни посилюється увага інвесторів.

Модернізація народних господарств постсоціалістичних країн є, як правило, важливим фактором інвестиційної привабливості. Типовим є спрощення визначення допуску до деяких найбільш притягальних секторів та придбання нерухомості. Хоча не так швидко вирішується проблема купівлі-продажу землі. Сучасна продукція призводить як до збільшення

інвестиційних потоків, так і до розширення участі крупних фірм у трансформаційних процесах. Наприклад, у Польщі ангажувався південнокорейський автомобільний концерн Daewoo, який планує до 2001 року інвестувати \$1,2 млрд. [169, с.29]. У Чеській Республіці приватизація великих підприємств склала майже 1 трильон чеських крон [130, с.37]. У Словацькій Республіці приватизовано металургійний гігант VS, який є одним з найбільших боржників [129, с.45].

Позитивно позначається на реструктуризації прийняття та здійснення у постсоціалістичних країнах програми масової приватизації. У Польщі остання така програма охоплює 512 державних підприємств. Створено національний інвестиційний фонд (НІФ), яким частково керують іноземці і який має своїм завданням максимізацію вартості пакета акцій, що є часткою фонду у вартості підприємства. Для досягнення цієї мети НІФ здійснює реструктуризацію підприємства або пошукує іноземного інвестора. Досвід 1997 року свідчить, що НІФ спроможний здійснювати активну та диференційовану політику реструктуризації та інвестицій. Біржова котировка фонду і окремих підприємств забезпечить польському ринку капіталів поштовх для подальшого розвитку.

У Чеській Республіці в результаті масової приватизації кількість малих підприємств збільшилася приблизно на 22000, більшістю громадян за купонним принципом приватизовано вартість підприємств, яка складає 342,6 млрд.чеських крон. У володінні держави і Фонду національного майна (ФНМ) лишилася власність для подальшої приватизації в обсягу 340 млрд.чеських крон. На 1997 рік заплановано безпосередній продаж майнових цінностей приблизно на 20-25 млрд.чеських крон (\$720-1300 млн.). В очікуванні позитивного урядового рішення ФНМ додатково підготувався до швидкої приватизації частки великих банків та енергетичних підприємств вартістю 208 млрд.чеських крон.

Словацький уряд визначив курс непрозорого (intertransparent) прямого продажу (менеджмент buyouts, частіше зрозумілий як продаж згідно з вартістю, зазначеною у бухгалтерських та торгових книгах, і у якій вимагаються покунці - представники зацікавлених іноземців). У зв'язку з цим є труднощі в одержанні деталізованої інформації щодо приватизації. За оцінками, у 1996-році відбулося приблизно 400 прямих продажів на 18 млрд.чеських крон (\$570 млн.) при загальній балансовій вартості об'єктів 50 млрд.словацьких крон (\$1,6 млрд.) [129, с.45].

Іноземних інвесторів особливо приваблює стратегія приватизації в умовах прогресуючих економічних реформ, яка реалізується в народному господарстві Угорщини. На відміну від Польщі і Чехії їхня участь у ваучерній приватизації стала ключовим елементом зміни форм власності. Рекордним був 1995 рік, але і 1996 рік можна вважати також успішним. До поступлень від приватизації у сумі біля \$5 млрд., у 1996 році було додано ще від \$1,8 до \$2 млрд. В Угорщині майже дві третини національного багатства від тепер знаходиться у приватних руках [170, с.52]. У 1997 році приватизація в Угорщині була в основному завершена.

Тенденції реструктуризації народних господарств пост-соціалістичних країн засвідчують, що важливою умовою привабливості України для іноземних інвесторів є знаходження і впровадження таких форм приватизації, які мали б стимулюючий ефект для організації ними бізнесу в Україні. В певній мірі ці форми можна і треба запозичити. Але у будь-якому випадку вони повинні відбивати українські особливості. Їх треба дослідити, визначити і звести до тієї чи іншої системи, змістом якої стануть умови участі вітчизняних і закордонних підприємців у інвестуванні капіталу.

Приватизаційні процеси є основою, через які посилюється привабливість України для участі інвесторів у здійсненні структурної політики. Вони особливо зацікавлені у тому, щоб заходи, які проводяться

на першій фазі приватизації, забезпечували формування прошарку приватних власників, що здатні забезпечити економічний розвиток країни. Аналіз свідчить про те, що приватні підприємства у деяких сферах економіки поступово починають відігравати все більш помітну роль. Особливо це стосується послуг, аграрної економіки, легкої та харчової промисловості.

Формування нових економічних структур здійснюється під впливом діяння складної сукупності об'єктивних і суб'єктивних факторів. Як відзначає І.Лукінов, їх первинною основою виступають природно-кліматичні умови життя людини, наявність ресурсного потенціалу Землі та її надр (рівень мінерально-сировинних, водних, рослинних, тваринних і трудових ресурсів), а також діяння таких факторів, як тепло, волога і сонячне випромінювання. Важливу роль відіграють історичні традиції життєдіяльності народів, які населяють відповідні території Земної кулі. Але не вони є тепер визначальними. Сучасні структуроутворюючі процеси, їх динамізм і результативність залежить від економічної та науково-технічної могутності тих чи інших країн, їх інтегрованих угруповань, від цілеспрямованої економічної політики, знань і вміння ефективно управляти макро- і мікроструктурними процесами, використовуючи для цього ринкові та державні регулятори [51, с.14].

У цьому відношенні досить значним фактором для структурних перетворень в Україні був і у значній мірі ще залишається науково-технічний і кадровий потенціал, визнаний у світі пріоритет за рядом технологічних напрямів. Зокрема, наша держава, як і раніше, входить у світову вісімку країн, що мають можливість комплексно вирішувати проблеми будівництва літаків - від розробки до організації серійного випуску. Державна програма розвитку авіаційної промисловості України передбачає, по-перше, продовження серійного виробництва транспортних літаків АН-72, Ан-74; по-друге, подальший розвиток розробок, що

почалися ще за радянських часів (з подальшим впровадженням у виробництво): військово-транспортного Ан-70, транспортного Ан-70Т, пасажирських Ан-170, ТУ-334 (російський проект).

До конкурентоспроможних напрямків розвитку економіки України належить також продукція важкого машинобудування (транспортні засоби, екскаватори, металорізальні верстати, традиційні види комплектного устаткування, у т.ч. енергетичного та інші), побутова техніка (холодильники, телевізори, пральні машини середнього класу), приладобудування, зварювальна апаратура, суднобудування, продукція для військово-промислового комплексу. Але утримання передових позицій у виробництві названих товарів і вихід на внутрішній і зовнішній ринки з новими продуктами потребує немалих коштів, перш за все для технічного переобладнання виробництва.

Отже, умовою структурного і якісного оновлення товаровиробництва і ринкової інфраструктури є залучення інвестицій. Чим вони значніші, тим швидше здійснюється відтворювальний процес. Якщо ж врахувати, що в Україні відбувається спад інвестиційної активності, то це означає неможливість розраховувати на позитивні зрушення, економічну стабілізацію і тим більше - пожвавлення і зростання. Згідно із статистичними даними за період 1990-1995 рр. капіталовкладення в економіку України в усіх формах власності і господарювання зменшено (у порівняльних цінах) з 53,5 млрд. до 14,1 млрд. крб., або до 26,4% рівня 1990 р. При цьому частка державних інвестицій перебуває на рівні 61,5%, колективних - 33,5%, з них в аграрній сфері - лише 9,8%, а приватних - усього 5%. Питома вага іноземних інвестицій в 1995 р. за показником фактичних вкладень ледве вийшла за нульову відмітку.

В 1996 р. загальний обсяг виробничих інвестицій скоротився ще на 20,1% проти показника 1995 р. з тенденцією зменшення у 1997 р. Особливо різкий її спад відбувається у невиробничій сфері, яка й так

суттєво відстає в своєму розвитку від відповідних структур економічно розвинутих країн. Така ж тенденція характерна для показника частки інвестицій у ВВП, яка скоротилася з 23% у 1990р. до 15% у 1995 р., гальмуючи процес його відтворення і звужуючи можливості приросту національного багатства країни. До того ж, фізична і моральна застарілість виробничих фондів - до 60-70% у промисловості, сільському господарстві, транспорті і навіть у торгівлі та інших галузях - загрожує подальшим погіршенням ситуації, включаючи виникнення аварій і катастроф з людськими жертвами і продовження зупинок господарської діяльності внаслідок виведення з складу діючого обладнання.

Стимування переходу на траєкторію економічного зростання відбувається через потенційне скорочення норми валового нагромадження основного капіталу в структурі використання ВВП, що є найголовнішим свідченням низької інвестиційної активності (див. табл. 1.5). У 1996 р. вона становила 20,8%. За ним показником приховується той факт, що абсолютна більшість відтворювальних ресурсів ледве покриває фізичне зношення виробничого апарату, а чисте нагромадження, тобто приріст основного капіталу, практично відсутній.

Ця тенденція повністю кореспондує з явищами щорічного падіння обсягів капітальних вкладень, постійним зменшенням бюджетного фінансування народного господарства. У 1989-1996 рр. обсяг капітальних вкладень скоротився на 78,2%. Знос основних фондів у деяких галузях досяг критичного рівня і не компенсується новими капітальними вкладеннями. Недостатні до останнього часу розміри амортизації вчасно не переоцінених основних фондів не могли відігравати суттєвої ролі у відновленні виробничого апарату.

Таблиця 1.5

Структура ВВП за категоріями використання (%)¹

	Роки						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ВВП - усього,	100	100	100	100	100	100	100
з чого:							
• споживчі витрати домогосподарств;	54,8	52	42	44	44,3	49,7	53,3
• поточні витрати уряду та некомерційних організацій;	18,8	19,4	21,6	20	23,6	26,7	26,3
• валове нагромадження основного капіталу;	23	20	27,1	24,3	23,5	23,3	20,8
• зміна запасів матеріальних оборотних засобів;	3,4	5	7	11,8	11,6	3,3	1,9
• чисте придбання нерухомих активів;	1	1,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1
• експорт	27,7	26,1	24	25,9	35,4	47,1	45,5
• імпорт	-28,7	-23,9	-22	-26,5	-38,6	-50,2	47,9
• сальдо експорту (+), імпорту (-)	-1	2,2	2	-0,3	-3,2	-3,1	-2,4

Як відзначає Б.Кваснюк, в інвестиційній діяльності утворилося своєрідне замкнуте коло: недоінвестування народного господарства посилює спад виробництва, а він, у свою чергу, спричиняє зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави [34,

¹ Дані Держкомстату України.

[17]. Одночасно це знижує інвестиційну привабливість України для іноземного капіталу. Саме тому, в нинішніх умовах, як справедливо вважає І.Лукінов, інвестиційна і інноваційна діяльність стає вирішальною ланкою всієї економічної політики держави [52, с.5]. Без неї неможливо буде подолати загальноекономічну кризу і вийти на рубежі економічного зростання, забезпечити приріст соціального ефекту, збалансованість інфраструктури, підвищення оплати праці до рівня стимулювання її високої продуктивності та ринкової платоспроможності, що є могутнім каталізатором загальноекономічного піднесення і прогресивних зрушень.

За концепцією економічної стабілізації та зростання в Україні, яка розроблена вченими Інституту економіки НАНУ під керівництвом академіка І.Лукінова, у сучасних умовах можна розглядати дванадцять джерел інвестицій та інновацій. Серед них виділяються підприємницькі доходи господарських структур (прибуток і рента) в частині, яка гарантовано повинна акумулюватися і використовуватися на відтворувальні процеси; кошти державного і місцевого бюджетів; кредити комерційних банків під розвиток підприємництва і вирішення пріоритетних програм; створення і розвиток фінансово-промислових груп; упорядкування процентної політики банків, включаючи можливості штучного завищення процентів плати за довгострокові кредити, оптимізацію співвідношення їх з обсягом короткострокових кредитів; збільшення обсягів кредитування національного товаровиробництва з боку внутрішніх інвесторів щонайменше у 2,5-3 рази; знаходження законодавчих шляхів та застосування економічного зростання за рахунок коштів тіньової економіки; використання державної влади на вирішенні завдання повернення сукупного капіталу країни, її ресурсного потенціалу на розширення відтворення, кардинальне технологічне і організаційно-управлінське становлення національного товаровиробництва на базі ресурсо- і енергозабезпечення, новітніх наукових відкриттів; викорис-

ання можливостей кооперації та корпоратизації високоефективного господарювання з відповідним об'єднанням фінансових і кредитних ресурсів; іноземні інвестиції з боку країн світового співтовариства; збільшення реальних іноземних інвестицій та інновацій в реалізацію конкретних програм і проєктів; створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів, залучення вагомих інвестицій в обсягах хоча б близько \$10 млрд. на рік [39, с.6-9].

Отже, залучення іноземних інвестицій є лише одним із багатьох джерел подолання кризових явищ в економіці. Разом з тим специфіка полягає в тому, що ресурси ІІІ є похідною від рівня використання інших джерел. Чим ширше приведені в дію внутрішні фактори, тим привабливішою стає країна для міжнародного інвестора. При цьому розуміло, що розраховувати тільки на іноземне інвестування – не реально, бо надходить цих інвестицій в Україну поки що дуже обмаль, а використовується на реалізацію інвестиційних проєктів ще менше. У статистичному щорічнику за 1996 рік у реальних сукупних вкладеннях останніх шести років частка іноземних інвестицій (інших держав, міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав) поки що не виходила за нульові відмітки [80, с.273]. Водночас у звітності щодо зовнішньоекономічних зв'язків за п'ятиріччя (1991-1995) сума прямих інвестицій склала \$483,5 млн., в т.ч. \$21,4 млн. з країн колишнього СРСР і \$462,1 млн. - з інших країн світу [79, с.363].

За оцінкою Інституту економіки НАНУ, той факт, що ці кошти навіть не відбито відповідною частиною в сукупних капітальних вкладеннях, дає підстави говорити, що вони використовуються не за прямим призначенням. До того ж сама величина іноземних інвестицій для українських масштабів є мізерною.

Формування інвестиційної привабливості країни повинно розглядатися в аспекті створення конкурентних переваг як умови

інтегрування країни у світове господарство. Відомий сучасний американський економіст Майкл Портер у своїй фундаментальній праці "Міжнародна конкуренція. Конкурентні переваги країн" виділяє такі основні п'ять факторів, що впливають на конкурентноспроможність країни: 1) наука і технологія, 2) капітал, 3) робоча сила, 4) інфраструктура, 5) інформація [66].

До розглянутих вище аспектів, пов'язаних з наукою і технологією, треба додати, що поряд з науковими і технологічними досягненнями в Україні існує велике технологічне відставання у харчовій промисловості, а також галузях машинобудування, виробництві інформаційно-обчислювальних систем. Зрозуміло, це не означає, що Україна повинна намагатися досягнути конкурентних переваг у всіх галузях. Однак, є галузі, як, наприклад, харчова, в яких є потенціал успішного розвитку. Проте, за даними Міністерства статистики України, у 1996 р. понад 80% підприємств не виконували роботи, спрямовані на підвищення технологічного рівня виробництва. Лише 2 з 100 підприємств займалися комплексною механізацією та автоматизацією виробництва і тільки кожне тринадцяте підприємство впроваджувало прогресивні технологічні процеси.

Аналіз фактору капіталу свідчить про те, що скорочення найважливішого джерела фінансування інвестицій - бюджетних асигнувань - супроводжується зменшенням частки прибутку підприємств, спрямованих на розширення виробництва. В 1992 році частка державних концентрованих капіталовкладень у структурі ВВП становила 48%, в 1996 р. - лише 1,1%, а в бюджеті на 1997 р. - 0,27%. Роль нових комерційних структур у сумарних інвестиціях поки що незначна.

З початком великомасштабних реформ у галузі ціноутворення й податкування в 1992 р. інвестиційне становище значно погіршилося. Скажімо, оптові ціни тоді зросли в 10 разів проти попереднього року.

важним було зростання цін на продукцію головних фондоутворюючих галузей, зокрема на машинобудівельну продукцію вони зросли у 18, на будівельні матеріали - 17 разів. Це призвело до фінансового колапсу і втрат всякої цінності фінансових ресурсів підприємств. Виникла проблема з амортизаційними відрахуваннями: вони стали перешкодою для здійснення звичайного відтворення.

В Україні, хоча і почав формуватися ринок інвестиційних ресурсів, але він розпорошений і малорозвинений. Діяльність комерційних та інших структур на цьому ринку недостатньо злагоджена і, в підсумку, неефективна. Перешкодою для активізації потенційних інвесторів є нерозвиненість інформаційної та ринкової інфраструктури.

Розглядаючи інфраструктуру і інформацію як фактор конкурентоспроможності країни, треба зазначити, що на сьогодні в Україні вони недостатньо розвинутими. Особливо це стосується рівня кваліфікації експертів, що забезпечують консультативно-інформаційну підтримку бізнесу, а також рівня розвитку систем зв'язку, транспортної інфраструктури (автошляхи, залізниці). Актуальність цієї проблеми для України посилюється фактором її геополітичного положення, що створює значні перспективи міжнародної спеціалізації країни в торгівлі транспортними послугами.

Саме інфраструктура підпадає в останні роки під особливу увагу всіх країн, що розвиваються. Тим більше, що її створення, як і забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності на світових ринках, інформації, завжди було завданням держави. Тому набагато доцільніше при плануванні державних витрат направляти їх не на субсидування підприємств, як це практикується в нашій країні, а на інвестиції в інфраструктуру та на розвиток інформаційних систем. Щоб досягнути прогресу в цих питаннях багато країн проводять приватизацію інфраструктури. З 1988 до 1992 року

Обсяг такої приватизації у 25 країнах, що розвиваються, становив \$ 61,6 млрд. За оцінками експертів, “інвестиції в інфраструктуру викличуть гігантську економічну активність” [20].

За фактором робоча сила Україна має порівняльні переваги, що пояснюється існуванням досить великого науково-технічного потенціалу та великою кількістю дешевої кваліфікаційної робочої сили. Однак в останні роки загострилася проблема “відпливу умів”, особливо пов’язана з низьким рівнем і несвоєчасністю виплати заробітної плати.

Питання привабливості ринків Східної Європи в цілому, і України, зокрема, є об’єктом багатьох і постійних досліджень фахівців розвинутих країн. У 1990-1991 рр. очікувалось, що головним мотивом внесення ПІ західними фірмами будуть експортні шанси, які відкривалися через можливість виготовлення чи переробки товарів у Східній Європі завдяки низькому рівню витрат на місцеві ресурси, перш за все на заробітну плату. Пізніше виявилось, що найважливішим є інший мотив, а саме: доступ до місцевих ринків (див. табл. 1.6)

Поряд з економічними умовами велике значення для формування інвестиційної привабливості України має наявність законодавчої бази, якою регламентується організація діяльності іноземних інвесторів і пільги. В Україні діють закони “Про правовий статус іноземців”, “Про інвестиційну діяльність”, “Про зовнішньо-економічну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування”, “Про захист іноземних інвестицій в Україні”, “Про підприємництво”, “Про митну справу в Україні”, “Про банки і банківську діяльність”. В цілому є всі підстави стверджувати, що Україна має достатню нормативну базу для здійснення іноземних інвестицій, яка забезпечує державні гарантії захисту іноземних інвестицій.

Таблиця 1.6

Найважливіші причини привабливості
Європейського Сходу для інвесторів¹

Причини	Всі інвестори, %
Мотиви, орієнтовані на ринок	
Доступ до великого внутрішнього ринку	43,8
Частка на ринку	25,9
"Потенційний" ринок (можливості розвитку в майбутньому)	11,1
Мотиви, орієнтовані на ресурси	
Низькі виробничі витрати	8,3
Місцеві джерела сировини	6,8
Інші мотиви	
Географічне положення	5,6
Інші за клієнтом	4,3

Одночасно не можна не бачити і перешкод на шляху іноземних інвестицій в Україну, серед яких найбільшими є нестабільність законодавства, наявність нестандартного порядку реєстрації інвестицій, відсутність уніфікації ліцензій, квот, податків, митних тарифів. Зокрема, Законом України від 24 грудня 1994 року "Про оподаткування прибутку підприємств" передбачалося звільнення від оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями протягом п'яти років з моменту внесення кваліфікаційної інвестиції. 9 квітня 1997 року український парламент скасував ці пільги, прийнявши закон "Про внесення змін у деякі законодавчі акти України відносно оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями". Після цього Кабінету міністрів було доручено підготовку проекту нового законодавчого акту про пільгове оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями, які займаються виробничою

¹ У одного клієнта можлива наявність декількох мотивів.

Складено за даними OECD. Accessing Investment Opportunities in Economies in Transition. - Paris, 1994.

діяльністю. А це означає, що іноземні інвестори потрапляють у часовий лаг незнання умов їх діяльності в країні [32].

Не відкидаючи досліджень загального характеру треба все-таки зазначити, що привабливість ринку кожної країни має свої особливості, які можуть відіграти вирішальну роль у залученні інвестицій. Саме розуміння цих особливостей і вміння забезпечити їм привабливість повинно становити основу формування інвестиційного мікроклімату. На Заході вважається, що на користь України, як країни, привабливої для інвестиційних цілей, промовляють такі фактори:

- великий ринок, населення становить 50 мільйонів;
- високий рівень освіти населення;
- сприятлива структура кваліфікації робочої сили, перш за все інженерно-технічного складу;
- центральне положення в Європі;
- низький рівень заробітної плати;
- розгалужена інфраструктура, яка, щоправда, потребує значної модернізації [30, с.221].

Аналіз наведеного переліку свідчить про те, що за кордоном бачать поки що лише ті фактори доцільності капіталовкладень, які лежать на поверхні. Глибинні фактори ще очікують на своє виявлення і відповідну оцінку. Особливо це стосується науково-технічного потенціалу України, який ні іноземні інвестори, ні українські законодавці не можуть належним чином виставити світові і зробити фактором привабливості.

1.2. Секторна теорія структурного розвитку та формування інвестиційної політики

Процеси, які відбуваються в Україні та інших постсоціалістичних країнах, кваліфікуються як трансформаційні, пов'язані з переходом до соціально спрямованої ринкової економіки. Ці процеси мають з

економічної точки зору дві взаємопов'язані сторони: первісне накопичення капіталу та реконструкцію економіки¹.

Первісне накопичення являє собою провідний процес і полягає у відокремленні робітників від засобів виробництва, у нагромадженні, з одного боку, великих грошових сум, з іншого – перетворення більшості населення в найманих робітників, які продають свою робочу силу. Головними методами первісного накопичення капіталу в наших умовах стали приватизація і інфляція, яка забезпечує перерозподіл доходів і нагромадження грошового багатства.

В основі реконструкції економіки лежать структурні зміни. Вони передбачають структурну ломку, капіталоновоюцію та структурну трансформацію. Структурна ломка полягає у виведенні із виробництва фондів без їх відтворення і заміни. Наслідком капіталоновоюції є створення нових виробничих структур на базі нових технологій. Особливістю структурної трансформації є те, що вона, включаючи в себе два попередні процеси, використовує трансформи, що забезпечують перетворення одного в інше, не руйнуючи бази, на якій виникають.

Трансформація економіки України має здійснюватись так, щоб забезпечувалось її включення до глобальної економіки. Як відзначають А.С. Філіпенко і А.С. Матвієнко, головним при цьому має бути перехід економіки від тоталітарно-директивної до ринкової, від ізоляціонізму до відкритості, від командно-адміністративної до ліберальної моделі суспільства” [84]. Центральним у даному процесі є оновлення фізично та морально застарілого виробничого обладнання, заміна відсталих технологій. Все це має здійснюватись не в рамках старої структури народного

¹ В літературі виділяється також третій трансформаційний процес – соціалізація економіки [21, с.7]. Але вона вже є позаекономічним явищем, хоча має безпосередній вплив на економічний розвиток і одночасно визначається останнім. Соціальний аспект не є предметом даного дослідження.

соціалістичного суспільства, а з таким розрахунком, щоб забезпечити формування нових структурних пропорцій, які у кількісному і якісному відношенні сприяють функціонуванню економіки як невід'ємної складової частини світового соціалістичного суспільства.

Обґрунтування економічної політики щодо залучення інвестицій ґрунтується на відповідній теорії. У колишньому СРСР домінували теоретичні підходи, за якими суспільне виробництво розподілялось на дві групи: "А" – виробництво засобів виробництва і "Б" – виробництво предметів споживання. У політичній економії соціалізму постулювалося існування економічного закону випередження зростання засобів виробництва порівняно з розвитком предметів широкого вжитку або, як він ще формулювався, закон переважного зростання виробництва засобів виробництва. Це давало можливість здійснювати великі інвестиції у машинобудівно-промисловий комплекс, приписуючи його продукцію до засобів виробництва. У той же час послаблялася увага до сфери споживання та послуг, через що досягнення НТР були "річною в собі" і не визначали рівня добробуту народу.

Треба відзначити, що в економічному розвитку колишнього СРСР виникли ситуації, коли вже не можна було планувати нижчі темпи зростання засобів споживання порівняно з засобами виробництва. Це свідчило про те, що закон переважного зростання виробництва засобів виробництва не відображає об'єктивної реальності. Однак, навіть у таких випадках теоретичні постулати не піддавались сумніву і не змінювалися. Так, у словнику "Политическая экономия" читаємо, що "високий науково-економічний потенціал розвинутого соціалістичного суспільства створює можливість зблизити в деякій мірі темпи розвитку обох підрозділів суспільного виробництва. Зближення темпів зростання обох підрозділів наочно відображає глибокий поворот економіки до повнішого задоволення матеріальних і культурних потреб населення. В одинадцятій

П'ятиріччі намічено вищий темп зростання групи "Б" порівняно з групою "А". Однак це не відміння загальної закономірності випереджаючого зростання виробництва засобів виробництва" [65, с.115].

Порівняння структурної політики, яка склалася у практиці діяльності РСР і розвинутих країн, дозволяє визначити головні відмінності і переваги, використання яких дозволяє створити основу для розробки структурної політики України в умовах незалежності.

Зокрема, поділ суспільного виробництва на дві групи ("А" та "Б") позбавлено наукових критеріїв для виявлення причин, що обумовлюють необхідність у структурних змінах та основні лінії розвитку. Це має вона також інструментарію аналізу взаємодії між загальноекономічним та структурним розвитком у національному та наднаціональному розрізах. Треба звернути також увагу на те, що методологія пізнання "соціалістичного" минулого не дозволяла здійснити оцінку ефективності впливу державного втручання на зростання і структуру економіки. А воно має значення як в умовах адміністративної, так і в умовах соціально спрямованої економіки.

Розв'язання завдання глибокого вивчення структурних зрушень в економіці вимагає нових теоретичних підходів. У найбільш відомій теорії ступеневих структурних моделей, автором якої є Ростов, процеси розвитку обґрунтовуються на основі інформації про минулі події [171]. Недоліком такого теоретичного підґрунтя доцільно вважати, перш за все, відсутність чіткості щодо достатності критеріїв минулого для передбачення майбутнього.

Альтернативою дедуктивній моделі є "секторна теорія", в основі якої лежить трисекторна гіпотеза побудови галузей народного господарства згідно до їх значення у процесі економічного відтворення. Відповідно до секторної теорії первинні товари, які характеризуються середньою інтенсивністю технічного прогресу та малою еластичністю доходу до

попиту, мають особливе значення у доіндустріальних суспільствах. З підвищенням доходів вигідно виробляти перш за все промисловий продукт із середньою еластичністю доходу до попиту і високою інтенсивністю технічного прогресу. Пізніше економічне зростання означає все більше і більше попит на послуги. Синхронно з цими секторними структурними змінами перетворюються також відносини, пов'язані з використанням факторів: якщо виробництво у первинному секторі опирається переважно на природні ресурси, то для індустріального виробництва характерно високе і зростаюче використання капіталу та надання послуг в умовах незвичайної інтенсивності праці¹.

На противагу ступеневої структурної концепції, секторна теорія дозволяє досліджувати причинно-наслідкові відносини. Отже, вона дозволяє (особливо це проявляється при використанні трисекторної концепції на вищому рівні агрегації) з'ясувати і проектувати секторний економічний розвиток. Слабкі сторони концепції проявляються у випадку подальшої дезагрегації, тому що всередині головних груп існують межі впливості упорядкування за критеріями еластичності доходу до попиту, інтенсивності технічного прогресу або відношень використання факторів. Так, наприклад, розширення деяких сфер послуг інколи пов'язане з еластичністю прибутку до споживчого попиту, а не впливом промислової продукції.

Головна особливість структурних змін у народному господарстві України в тому, що вони не мають традиційного характеру, пов'язаного з

¹ Дослідження секторної теорії та особливостей її застосування в умовах України опубліковані дисертантом в ряді праць [44, 48, 74, 148, 149, 150]. Публікація в журналі "Фінанси України" [75] розвинута дисертантом на першій міжнародній конференції "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: теорія і стратегія", яка відбулася у місті Ліда (Форос). Пропозиції автора щодо структурної політики України були використані у рекомендаціях конференції, які направлені Президенту України, Верховній Раді України, Кабінету міністрів України, міністерствам і відомствам України, посольствам держав-членів СС.

включенням у черговий кон'юнктурний цикл, як в інших країнах (США, ФРН, Японія та інші). Тому при формуванні нової структурної моделі не варто "зациклюватись" на нинішніх проблемах окремих галузей чи регіонів. Завдання – у формуванні цілком нової структури народного господарства, яка змінюватиме фундаментальні основи економіки. Його рішення вимірюється десятиріччями.

Фундаментальний характер майбутніх перетворень зумовлює необхідність структурного аналізу на мікро-, мезо- і макрорівнях. У межах мікроекономічного рівня особливо важливим є обґрунтування механізму пристосування домашніх господарств і підприємств до мінливих ринкових умов. Значною мірою їх реструктуризація визначається на галузевому і народногосподарському рівнях.

Теоретичні дослідження, орієнтовані на мезорівень, дають можливість обґрунтувати інтерсекторний (внутрішній) поворот. Він діє на потенціал технічного прогресу галузі, в тому числі на розвиток галузевої науки, освоєння і взаємопроникнення нових продуктів, процесів і організаційних форм. В свою чергу, інтерсекторний (міжсекторний) структурний поворот пов'язується з народногосподарською диспозицією, тому що окремі підприємства або галузі можуть варіювати, наприклад, заробітну плату або процентні ставки відповідно до макроекономічних рамочних умов.

Теорія структурного повороту формулює не тільки принципи обґрунтування окремих ланок, але й їх взаємозв'язок, інтеграцію. В основу покладено "теорію секторного структурного повороту". Вона розвиває ідею трисекторної побудови галузей, відповідно до їх значення в процесах економічного розвитку. У первинному секторі згруповані галузі аграрної та сировинної промисловості, для яких характерна середня інтенсивність технічного прогресу і мала еластичність попиту щодо прибутків. Вторинний сектор об'єднує галузі, які виробляють продукцію ремісничо-

еконічного характеру з середньою еластичністю попиту щодо доходів і високою інтенсивністю технічного прогресу. І третинний сектор, об'єднуючи сферу послуг й інфраструктуру народного господарства, набуває зростаючого значення для забезпечення економічного розвитку.

Прийнята в теорії послідовність розвитку (первинні продукти, промислово-технічні продукти, послуги) не може бути застосована в усіх країнах. У "чистому" вигляді вона "працює", очевидно, тільки в індустріальних країнах, які повинні забезпечити певний пріоритет зростання доходів перед розвитком промисловості. Не можна відкласти "на потім" і розвиток послуг, тому що без добре організованої банківської системи, без сучасної інфраструктури виробництва неможливо здійснити структурний поворот. Згадаймо: повоєнна Німеччина почала будувати нову економіку (при підтримці плану Маршалла), налагоджуючи наперед грошово-кредитну систему, транспорт і зв'язок.

Характерною особливістю України є те, що вона має вищий рівень розвитку науки і техніки, ніж виробничий потенціал. Тобто, якщо взяти за основу структурного повороту класичний варіант секторної теорії, Україна повинна пожертвувати своїм науково-технічним потенціалом. Тоді через одне-два десятиріччя доведеться створювати його знову, а для цього треба буде вже ціле сторіччя. Тому секторні процеси повинні проектуватись не за схемою ланцюгової реакції, а за паралельною і змішаною схемами при випереджаючому розвитку пріоритетного сектору і пріоритетних галузей різних секторів.

Досвід трансформації народних господарств постсоціалістичних країн свідчить, що в структурних процесах велику роль може мати регіональна характеристика певної країни. Особливо це характерно для великих країн, до яких належить і Україна. Приклад Китаю з його вільними економічними зонами і вільними містами-портами свідчить, що

можливий швидкий розвиток будь-якого сектору в окремому регіоні країни з наступним перенесенням ефекту на решту.

При моделюванні структурного повороту на мікроекономічному рівні насамперед необхідно визначити кінцеву мету, згідно з нею добирати варіанти дій. При цьому спочатку виявляються внутрішні ресурси, які повинні прийматися за постійні характеристики. Потім аналізуються потреби залучення іноземних інвестицій. Останній аспект може мати вирішальне значення для формування загальної моделі структурного повороту, особливо щодо строків його реалізації. Сучасна історія доводить можливість одній країні самотужки докорінно змінити свою структуру. Достатньо вказати на згаданий план Маршалля для ФРН, план "Німецької весни" для колишньої НДР, участь Сингапуру і Тайваню в китайських реформах і таке інше.¹

Щоб пояснити зростання або падіння значення окремих галузей економіки у народногосподарській структурі, потрібно описати об'єкт вивчення, тобто визначити поняття галузі економіки. У літературі її

¹ Дослідження проблем використання секторної теорії до рішення питань структурного розвитку України дисертантом розпочато під час наукового стажування в Університеті ім. Гете м. Франкфурту-на-Майні (Німеччина) у 1994-1995 роках під керівництвом професора Геблера. На кінцевому етапі практичне використання цих досліджень було перевірено спільно з професором С.Савельєвим, який у лютому-березні 1996 року проходив стажування у цьому ж університеті і розробляв проблематику розвитку окремих галузей народного господарства України. Використання розробок дисертанта дозволило сформулювати загальну модель структурного повороту України. Вперше вона опробована на міжнародній науковій конференції у місті Марібор (Словенія), тема якої була: "Менеджмент та розвиток: теорія та практика" [174]. Восени того ж року на міжнародній науковій конференції "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: теорія і стратегія", проведеної Університетом Франкфурту-на-Майні та ІАІП у кримському місті Ялта-Форос 25-27 вересня 1996 року, були обговорені ідеї дисертанта відносно використання секторної теорії в обґрунтуванні структурної політики України [44]. Пізніше у розвинутому вигляді ці ідеї були опубліковані українською та англійською мовами в матеріалах цієї міжнародної наукової конференції [48, 149].

визначають як сукупність всіх підприємств і заводів, що позначаються певним стандартним рядом ознак, які можна сприймати як однорідні. В процесі критеріїв розрізнення беруться до уваги перш за все належність до певної організації роботодавців чи робітників, а також функціональні ознаки, які можуть бути орієнтовані на продукт, тобто прив'язуватись переважно до ефекту у споживанні або характеру використання виробу (наприклад, за рівнем дезагрегації засоби виробництва відрізняють від товарів споживання, продовольчі товари від одягу), розподіл на галузі можна орієнтувати на процес, тобто приймати сировину в якості критеріусутворюючих елементів, що використовується, чи напівфабрикати (рудні виконні, кольорові метали і т.ін.), якісні характеристики факторів виробництва, що використовуються (сільське господарство порівняно з промисловістю, промисловість порівняно з послугами) [179, с.23].

У визначенні галузі існують й інші підходи. При формуванні стратегії конкуренції на основі структурного аналізу наголошується на необхідності погляду поверх самого товару – на функцію у визначенні ринку, поверх меж національного ринку – на потенційну міжнародну конкуренцію, та поверх існуючих конкурентів – на ті компанії, що можуть стати конкурентами завтра. Важливим мотивом у цих дебатах є страх не помітити прихованих джерел конкуренції, що можуть загрожувати галузі у майбутньому.

Структурний аналіз, у центрі уваги якого стоїть конкуренція в широкому значенні, а не тільки існуючі конкуренти, мусить пом'якшити дебати з приводу того, де провести межу між існуючими товарами і товарами заміниками, між існуючими фірмами та потенційними конкурентами, між існуючими фірмами і постачальниками та покупцями. Проведення такої межі – це, по суті, питання ступеня, а воно має мало спільного з вибором стратегії [67, с.49]. Тут має бути здійснено

визначення межування дефініції галузі і сфери бізнесу, яким хоче займатися фірма, це допоможе усунути плутанину у проведенні меж галузі.

Послідовне використання тих чи інших критеріїв визначення галузі не дає однозначного результату. Саме тому, що галузь визначається дуже широко, доцільно абстрактні поняття зв'язати з кращою практикою. У цьому зв'язку має сенс звернутися до досвіду розвинутих країн. Зокрема, у Німеччині державне регулювання структурних зрушень передбачає поділення 58 галузей, які згруповані по трьох секторах економіки (додаток 1.1). Аналогічна структура використовується іншими країнами Західної Європи.

Секторна теорія структурного розвитку народного господарства дає можливість розробити відповідну модель структурного повороту України в умовах трансформації. Це завдання було здійснено автором, а результати опубліковані у ряді публікацій [44, 48, 72, 73, 149, 150, 151]. Результати цих досліджень автора були використані в рекомендаціях міжнародної наукової конференції на тему "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: теорія і стратегія", яка була проведена 25-27 вересня 1990 року у місті Ялта-Форос Університетом імені Й.-В. Гете Франкфурту-на-Майні (Німеччина) та ТАНГ. Зокрема, в аналітичній записці міжнародного програмового комітету конференції визначено: "Входження України до Європейського Союзу вимагає формування цілковито нової структури народного господарства України, яка змінюватиме фундаментальні основи економіки. Вихідною ланкою структурного повороту України має стати третинний сектор, а всередині нього - банківська система та інфраструктура виробництва" [11, 89].

Структурні перетворення народного господарства України спрямовані на формування соціально орієнтованої ринкової економіки, інтегрованої в світову економіку як її органічної частини. При цьому необхідно враховувати процеси глобалізації, які заперечують подвійну

вимоганість виробництва: на експорт та локальні ринки. Країни, що інтегровані в міжнародний розподіл праці, повинні випускати конкурентоспроможну продукцію як для зовнішнього, так і для внутрішнього ринків.

Використання секторної теорії у розробці структурної політики вимагає методологічні основи забезпечення розрахунків макроекономічних показників. Зокрема, введення до економічної практики нашої країни категорії валового внутрішнього продукту ґрунтується на безосмисленні багатьох ustalених догм, уявлень про внутрішній зміст процесів, які відбуваються в економіці. Як відзначає професор Б. Панасюк, наприклад, це стосується поділу народного господарства, що практикується в системі БНГ (баланс народного господарства), на дві сфери виробничу і невиробничу. Розрахунок ВВП в системі національних рахунків (СНР) охоплює всі доходи в економіці, не розмежовуючи різниці між виробничою і невиробничою сферами. Тепер у невиробничій сфері економіки України створюється 1/5 валового продукту. Зрозуміло, що для створення розрахунку валового продукту у невиробничій сфері потрібно вирішити багато теоретичних і практичних завдань [59].

За думкою Б. Панасюка, в практику об'єднання інституціональних (господарських) одиниць необхідно ввести відповідно до тих або інших типів їх економічної поведінки в економічні сектори:

- сектор нефінансових корпорацій, що охоплює інституціональні одиниці, зайняті виробництвом товарів і нефінансових послуг;
- сектор нефінансових корпорацій, що включає інституціональні одиниці, зайняті фінансовим посередництвом;
- сектор урядових установ, що включає інституціональні одиниці, які відповідають за прийняття політичних рішень, економічне регулювання, а також надають неринкові послуги для особистого і колективного споживання, здійснюють перерозподіл національного

доходу і багатства. Сюди включаються фонди соціального страхування і неприбуткові організації, підконтроль.

- сектор домашніх господарств, що охоплює всіх фізичних осіб, які здійснюють в економіці функцію споживання, а також виробляють на ринковій основі товари і надають нефінансові послуги некорпоративним підприємствам.

Якщо розглядати роль наведених секторів з точки зору розрахунку практичної, так і прогнозованої величини ВВП, то набуття ними свого "громадянства" в обліку і статистиці знімає багато труднощів розрахункового характеру. Адже сектор фінансових корпорацій, в тому числі національний банк, інші фінансові посередники не беруть участі у визначенні макроекономічних показників. І все ж проблема має значно більше значення. Ці сектори мають набути свого "громадянства" і в статистичній, і, перш за все, при вирішенні завдань структурного повороту економіки України. Цій меті відповідає підхід побудований на основі секторної теорії.

Використання секторної теорії дає можливість визначити основні напрямки структурних перетворень; зрушити головні фактори, що викликають зміну у економічному і структурному розвитку на національному, європейському і світовому рівнях; перевірити ефективність впливу на зростання і структуру економіки засобів державного регулювання. Методика полягає в аналізі структурних зрушень між сусідніми секторами, а всередині них – галузями. При цьому визначаються галузі, які мають пріоритетне значення і визначають розвиток інших галузей. Одночасно виявляються галузі, які мають зростаюче значення в аспекті продуктивності, зарплати, прибутку і кількості робочих місць.

Розробка структурної політики повинна включати вивчення впливу змін на економічне зростання, розподіл ВВП, попит. Перш за все аналізуються позитивні результати, які відбуваються внаслідок прискореного

структурного повороту. Одночасно аналізуються соціальні аспекти, ризиком знецінення професійних навичок і здібностей, екологічні втрати. Максимальний консенсус досягається за умови досягнення значних ефектів до зростання добробуту.

У зарубіжній практиці накопичено досвід моделювання структурних змін. Ці процеси залежать від гіпотез і завдань. Поряд із відносно розробленими підходами, в основі яких лежить методика екстраполяції тенденцій, можливим є також застосування різного роду динамічних систем.

Якщо йдеться про екстраполяційні методи, то треба враховувати, що вони переносять минуле на майбутнє. Але реальна дійсність далеко не завжди має прямий причинний зв'язок з минулим. З іншого боку, не можна зовсім ігнорувати минуле і прогнозувати зміни як незалежні від минулого майбутнього.

Для дослідження структурних процесів на основі динамічних моделей важливе значення мають роботи Форрестера і Медоуза [127, 158]. Розроблений ними тип моделей зорієнтований на особливо довгострокові проекти, які пов'язані здебільшого з проблематикою ресурсів і базуються на високому рівні укрупнення. Разом з тим, ці моделі недостатньо враховують вплив технічного прогресу і зміни пріоритетів. Тому доцільно як якості додаткового інструменту використовувати імітаційні моделі. Вони, хоча і відображають переважно відносини між підприємствами окремих галузей, загострюють увагу на проблемах технічного прогресу та структур, розкриваючи взаємозв'язок мікро- та мезорівнів. Їх можна застосовувати для відображення внутрісекторного розвитку структур. Роль імітаційних моделей є низькою доти, поки нехтуються зв'язки окремих галузей у загальній економічній системі.

Аналіз за допомогою економетричних моделей структур являє собою синтез дедуктивних складових частин формування системи та

дикативних елементів. Показники, які не зазнають впливу у середині делі та економіко-політичні рамки визначають велику кількість при-єднаних взаємозв'язків ендогенних змінних. Зміни екзогенних величин викликають необхідність перевірки параметрів суб'єкта, що пов'язується структурою попиту і пропозиції.

Викладені міркування дають підстави для висновку, що теорія структурного розвитку і окремі моделі не дозволяють одержати однозначного рішення для структурної політики. В зв'язку з цим практика ґрунтується на методах, які являють собою систему ієрархічно ґрунтованих гіпотез. При такому підході секторний структурний розвиток описується як процес, який, по-перше, спричинений змінами звичних економічних переваг або технологічними стрибками, а також змінюючими економічними рамковими умовами, що змінилися; по-друге, впливають змінами цін на ринку; по-третє, стає помітним при зміні впливу на фактори (попиту на працю, капітал, природні ресурси та витрати охорони навколишнього середовища); і, по-четверте, держава намагається уникнути або частково загальмувати в аспектах соціально і економічно небажаних наслідків.

Підхід, орієнтований на процес, має враховувати вплив технічного прогресу і зміну пріоритетів, що обумовлені впливом доходів чи демографічних умов як вирішальних чинників, якщо вони виявляються у структурі попиту на споживчі та інвестиційні товари. Разом з тим все більшого впливу зазнає структура також із екзогенного зовнішньоекономічного середовища. Україна все більше включається у світові інтеграційні процеси і тому розвиток структури повинен пов'язуватись з тенденціями на міжнародних ринках товарів і фінансів і враховувати зміни в кількісних пропорціях та обмінних курсах.

Формування структурної політики нерозривно пов'язане з вирішенням проблем забезпечення конкурентоспроможності країни і окремих

галузей. Під цим поняттям деякі економісти розуміють макроекономічні фактори, які визначаються такими змінними, як курс валюти, процентні ставки, бюджетний дефіцит. Але багатьом країнам вдавалося швидкими темпами піднімати рівень життя, незважаючи на бюджетний дефіцит (Японія, Італія, Корея), падіння курсу національної валюти (Німеччина, Швейцарія) і високі процентні ставки (Італія, Корея).

В умовах України існує небезпека, що при розробці структурної політики може бути взята на озброєння концепція, згідно з якою конкурентоспроможність забезпечується наявністю великої кількості дешевої робочої сили. Хоча такий чинник, у певній мірі, може бути використаний для досягнення конкурентоспроможності, але його не можна доводити до абсолюту. Такі країни, як Німеччина, Швейцарія і Швеція, процвітають, незважаючи на високий рівень зарплати і тривалі періоди нестачі робочої сили. Вважається, що японська економіка ґрунтується на дешеву робочу силу, але і Японія пройшла через гостру нестачу робочих рук. Японські фірми почали процвітати на світовому ринку тільки після того, як суттєво знизили свою потребу у робочій силі за допомогою автоматизації виробництва. Як відзначає М.Портер, «складається на те, що багатьом країнам було б тільки бажаним високо оплачувати найману працю і при цьому залишатись конкурентоспроможними» [66, с.21].

Ще одна концепція, яка є вельми дискусійною, полягає в тому, що багато українських економістів і особливо політиків думають, що конкурентоспроможність України можна буде забезпечити, зробивши акцент на багаті природні ресурси. У даному випадку треба звернути увагу, що в останній час найбільшого успіху у світовій торгівлі добивалися ті країни природними ресурсами країни, у тому числі Німеччина, Швейцарія, Японія, Італія, Корея – країни, яким більшу частину сировини доводиться імпортувати. Цікаво також, що у таких країнах, як Корея, Великобританія і

Німеччина саме регіони, які бідні на природні ресурси, процвітають порівняно з багатими у цьому відношенні регіонами.

Розробку структурної політики правильніше орієнтувати на забезпечення продуктивного використання національних ресурсів – праці і капіталу. Продуктивність виражається у вартості віддачі з одиниці праці і капіталу. Вона залежить як від якості і характеристик продуктів (ними означається ціна, яку можуть призначити), так і від ефективності, з якою ці товари виробляються.

Галузі, де конкурентні переваги визначаються вартістю робочої сили або природної сировини, як правило, стають пасткою для країн, що розвиваються. Справа у тому, що весь експорт менш розвинутих країн зв'язаний з вартістю факторів виробництва, а конкурентоспроможність – ціною. Програми економічного розвитку часто націлені на галузі, які мають виграш у факторних витратах, а не йдуть далі. У такій ситуації існує реальна загроза втрати конкурентної переваги і хронічна проблема підтримки достатньо високих зарплат і прибутків. Можливість одержувати навіть скромні за міжнародними мірками прибутки повністю залежить від економічної кон'юнктури.

М. Портер, відомий фахівець з проблем конкуренції, відзначає: “Я зробив висновок, що фірми у кінцевому рахунку очікують невдачі, якщо вони не будуть засновувати свою стратегію на покращанні і оновленні технології, на готовності конкурувати і на реальному розумінні свого національного середовища” і шляхів його покращання. Точка зору, що глобалізація галузей економіки усуває важливість національної бази, ґрунтується на хибні передумови, рівно як і спокуслива стратегія конкуренції.

У свою чергу, уряди країн повинні ставити правильну відповідну ціль – досягнення високої продуктивності, бо саме на ній ґрунтується національне процвітання. Вони повинні прямувати до того, що дійсно

визначає продуктивність – до заохочення розвитку, до роботи з повною віддачею і до конкуренції, а не спокушатись такими речами, як субсидії, широкомасштабні програми міжнародної кооперації або “тимчасовий” протекціонізм, які їм часто пропонують: це часто знижує продуктивність” [10, с.48].

1.3. Тенденції зарубіжного інвестування у формування нової галузевої структури та реструктуризацію підприємств

Інвестування структурної перебудови економіки повинно органічно поєднувати макро- і мікроекономічні інтереси. Це пов'язано з тим, що канали інвестиційної взаємодії не можуть “зациклюватися” не лише на цьому рівні. Ті з них, формування яких започатковано на макрорівні, можуть набути здатність до проведення фінансових ресурсів лише за умови їх прокладання до первинних ланок господарювання. Зворотні тенденції характерні для каналів інвестування, зародження яких відбулося на мікрорівні.

Канали іноземних інвестицій мають багатоступеневу основу. Їх формування може започаткуватися іноземними державами і фірмами, вони прокладаються через вітчизняні макро- і мікроекономічні структури. Але нерідко прокладку інвестиційних каналів за кордон ініціюють вітчизняні фірми та уряди. Але ж у всякому разі найбільш ефективними виявляється така “прокладка” каналів, яка здійснена у сприятливому мікроекономічному середовищі, коли кількість і складність перешкод зведена нанівець.

Фактор міжнародного співробітництва є особливо важливим для первинної підприємницької ланки народногосподарського комплексу. Становлення ринкових відносин на сучасному етапі потребує двоїстого підходу до зовнішньо-економічної діяльності. З одного боку, вона здійснює цілеспрямований організаційно-економічний вплив на

історичний рівень для стимулювання підприємницької активності, налагодження ефективних саморегулюючих ринкових зв'язків і механізмів, а з другого - прискорює прогресивні трансформації в структурі суспільного відтворення, є джерелом новітніх технологічних ідей у галузі управління суспільно-виробничими системами.

На початку квітня 1996 р. в інформаційній базі, створеній в Україні, було понад 2 тис. підприємств, які визначили для себе потребу в іноземних інвестиціях на загальну суму більш як \$50 млрд. Проте, реальна потреба української економіки в іноземних інвестиціях значно більша. Звернемося до даного випадку до досвіду колишньої НДР, західнонімецькі і іноземні інвестиції в економіку якої після об'єднання склали: у 1991 р. - 32 млрд., 1992 - 52,5 млрд., 1993 - 66 млрд., 1994 - 77,5 млрд. німецьких марок. При цьому тільки у 1994 році валові інвестиції склали 179 млрд. німецьких марок, з них в інфраструктуру - 122,9 млрд. і в підприємства - 146,8 млрд. німецьких марок. Якщо врахувати, що Україна за населенням приблизно щорічно перевищує нові землі ФРН, то можна екстраполювати, що її щимальні річні потреби тільки у іноземних інвестиціях для забезпечення нескореного розвитку сягають \$150 млрд. Зрозуміло, що залучення таких обсягів в економіку України в сучасних умовах нереальне. Але і задовольнитися розмірами, які є зараз, неможливо.

Так, у 1994 р. в економіку України інвестовано \$148,5 млн., або 0,2% загального обсягу капіталовкладень. Це найнижчий показник між країнами СНД (наприклад, Азербайджан - 76%, Киргизстан - 32%, Білорусь - 8%). За даними Міністерства статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій на 1 квітня 1996 р. становив \$394 млн. з 23 країн світу, серед яких лідером є США - 22%, Німеччина - 21%, Англія - 8%, Росія - 7%. Інвестори з Канади й Росії вкладають кошти переважно в сільське господарство й фінансову сферу, а інвестори із Швейцарії, Австрії, Нідерландів - у торгівлю.

За 1996 р. прямі іноземні інвестиції в Україну збільшилися на \$531,4 млн., з них з країн СНД та Балтії - на \$113 млн. (21,3%), з інших країн світу - на \$418,4 млн. (78,7%). Основний приріст відбувся за рахунок вкладень у формі рухомого й нерухомого майна - \$330,8 млн. (62,3%) і за рахунок грошових внесків - \$170,4 млн. (32,1%). Водночас нерезидентами відлучено з обігу \$55,4 млн. На 1 січня 1997 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій становив \$1355,9 млн. Найбільші інвестування зроблені нерезидентами із США - \$245,3 млн. (18,1% загального обсягу), Німеччини - \$182,9 млн. (13,3%), Нідерландів - \$119,2 млн. (8,8%), Російської Федерації - \$ 114,1 млн. (8,4 %), Великобританії - \$94,8 млн. (7,0 %), Кіпру - \$72, 9 млн. (5,4 %). Інвестиції спрямовуються переважно у такі галузі народного господарства як внутрішня і зовнішня торгівля - \$455,1 млн. (32,8 % загального обсягу), харчова і легка галузі промисловості - \$198,2 млн. (14,6 %), машинобудування й металообробка - \$138,9 млн. (10,2 %) [31, с.95].

Ситуація із залученням іноземних інвестицій не змінилася і у 1997 році. З таблиці 1.7 видно, що за 9 місяців 1997 року капітал нерезидентів збільшився лише на \$501 млн., а зменшився на \$108 млн. Хоча на 1 жовтня 1997 року зростання капіталу нерезидентів склало 26,4%, в абсолютній формі це зовсім небагато і не відповідає потребам країни. Для подолання економічного спаду Україна потребує такого зростання, яке б було на порядки вищим.

Розподіл прямих іноземних інвестицій в регіони України характеризується значною неоднорідністю (таблиця 1.8). Найбільший обсяг іноземних інвестицій (\$555, 1 млн.) має місто Київ і Київська область (\$170,6 млн.). Більше \$100 млн. припадає на області, які мають значний економічний потенціал і сприятливе геополітичне положення. Серед них Дніпропетровська область (\$141,5 млн.), Автономна Республіка Крим

Таблиця 1.7

Прямі іноземні інвестиції в Україну
за 9 місяців 1997 року (тис. дол. США)¹

1	Всього	В тому числі	
		з країн СНД та Балтії	з інших країн світу
2	3	4	
Капітал нерезидента в Україні на 01.09.97р.	1423228,74	153264,93	1269963,81
Збільшення капіталу нерезидента - іноземця	501425,95	36856,39	464569,56
в тому числі за рахунок:			
грошових внесків	175205,19	9781,60	165423,59
в т.ч.:			
внесків у формі акцій	15021,24	40,09	14981,15
внесків у формі цінних паперів	23956,30	-	23956,30
в т.ч.:			
внесків у формі акцій	696,64	-	696,64
внесків за рахунок скасування боргів	1059,96	0,05	1059,91
внесків за рахунок списування доходів	243,36	17,19	226,17
в т.ч.:			
списування доходів від реалізації в акції	87,88	17,19	70,69
внесків у формі рухомого і нерухомого майна	281616,21	22520,91	259095,30
в т.ч.:			
списування обладнання в акції	2038,23	-	2038,23
внесків у формі нематеріальних активів (придбання юридичних прав, ноу-хау тощо)	2503,28	3,18	2500,10
в т.ч.:			
списування нематеріальних активів в акції	0,20	-	0,20
реєстрації капіталу	3217,10	2042,61	1174,49
інших форм здійснення інвестицій	13624,55	2490,85	11133,70
курсова різниця	-	407,69	-
Зменшення капіталу нерезидента - іноземця	108275,94	14226,85	94049,09
в тому числі за рахунок:			
зменшення грошових, майнових та нематеріальних внесків	68054,99	10712,47	57342,52

¹ Дані Держкомстату України

Продовження таблиці 1.7

1	2	3	4
з них:			
- купівлі акцій	7019,56	-	7019,56
- трансферт капіталу	556,76	0,37	556,39
- інших форм вилучення капіталу на підставі скасування угод з резидентами України	39664,19	3514,01	36150,18
- курсова різниця	18738,44	-	19146,13
- капітал нерезидента в Україні на кінець звітного періоду (на 31.01.97р.)	1797640,31	176302,16	1621338,15
- нараховані дивіденди по інвестиціях - всього	42786,09	6371,31	36414,78
з чого:			
- інвестору	22943,47	549,87	22393,60
- загальна сума кредитів та позик, отриманих від нерезидента	98271,69	3000,00	95271,69
з чого:			
- довгострокові	88891,12	-	88891,12
- короткострокові	9364,60	3000,00	6364,60

\$119,8 млн.), Одеська область (\$119,8 млн.). Для інших областей характерне значне відставання по обсягу залучених іноземних інвестицій.

Обсяг вкладання іноземних інвестицій в підприємства України характеризується відносно невеликим масштабом. Лише три регіони мають середній розмір інвестицій в розрахунку на підприємство більший за \$1 млн. Це - Київська і Чернігівська області та Автономна Республіка Крим. Ще у п'яти регіонах вони складають \$0,5-0,9 млн.: Черкаській, Житомирській, Херсонській, Рівненській і Кіровоградській областях. У більшості регіонів середній розмір прямих іноземних інвестицій не перевищує \$0,4 млн. (таблиця 1.9).

Крупні капіталовкладення інвестуються нерезидентами у підприємства, які випускають продукцію. Зокрема, чотири регіони мають середній розмір прямих іноземних інвестицій від \$2,7 до 1,0 млн. До них відносяться Київська, Чернігівська, Черкаська і Житомирська області. У

Таблиця 1.8

Прямі іноземні інвестиції в регіони України
за 9 місяців 1997 року¹

Регіони (області)	Кількість підприємств		Інвестиції на 01.09.97	
	всього	з них ви-пускають продукцію	всього	в т.ч. під-приємства, які випус-кають продукцію
м. Київ	2586	574	555,1	157,9
1. Київська	130	58	170,6	159,0
2. Дніпропетровська	317	113	141,5	73,5
3. Автономна Республіка Крим	119	41	119,8	23,6
4. Одеська	463	132	119,0	61,1
5. Черкаська	122	50	106,3	103,7
6. Донецька	243	85	100,9	58,3
7. Львівська	692	156	69,9	40,5
8. Закарпатська	266	88	45,6	23,3
9. Житомирська	55	37	38,6	38,1
10. Харківська	145	69	31,7	19,9
11. Чернігівська	32	13	31,5	28,2
12. Запорізька	122	50	30,6	23,4
13. Рівненська	54	22	28,9	11,0
14. Полтавська	104	43	26,2	22,2
15. Луганська	70	32	25,3	15,2
16. Миколаївська	122	45	16,1	13,7
17. Волинська	48	19	14,2	12,3
18. Кіровоградська	28	13	12,7	8,8
19. Івано-Франківська	142	65	23,9	19,8
20. Херсонська	41	12	11,8	6,2
21. Тернопільська	48	24	11,5	10,3
22. Хмельницька	51	29	11,3	10,4
23. Сумська	60	29	11,3	10,3
24. Вінницька	91	31	10,9	5,0
25. Чернівецька	80	20	9,0	3,2

Дані Держкомстату України

Таблиця 1.9

Групування регіонів України за середнім розміром
прямих іноземних інвестицій в підприємства на 01.09.1997 р.¹

№ п/п	Регіон (область)	Середній обсяг прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одне підприємство (млн. дол. США)
I група: від 1 млн.дол. і вище		
1.	Київська	1,3
2.	Автономна Республіка Крим	1,0
3.	Чернігівська	1,0
II група: від 0,5 млн.дол. до 1 млн.дол.		
4.	Черкаська	0,9
5.	Житомирська	0,7
6.	Херсонська	0,6
7.	Рівненська	0,5
8.	Кіровоградська	0,5
III група: від 0,1 млн.дол. до 0,5 млн.дол.		
9.	Дніпропетровська	0,4
10.	Донецька	0,4
11.	Луганська	0,4
12.	Одеська	0,3
13.	Запорізька	0,3
14.	Полтавська	0,3
15.	Волинська	0,3
16.	Закарпатська	0,2
17.	Харківська	0,2
18.	Івано-Франківська	0,2
19.	Тернопільська	0,2
20.	Хмельницька	0,2
21.	Сумська	0,2
22.	м.Київ	0,2
23.	Львівська	0,1
24.	Миколаївська	0,1
25.	Вінницька	0,1
26.	Чернівецька	0,1

¹ Розрахунки і групування зроблені дисертантом за даними Держкомстату України

у двадцяти областях такі інвестиції коливаються від \$0,5 до \$0,7 млн. Дніпропетровська, Донецька, Миколаївська, Волинська, Одеська, Закарпатська, Рівненська, Полтавська, Луганська, Херсонська області і Автономна Республіка Крим) (табл 1.10).

Спостерігається закономірність, що найбільші іноземні інвестиції зберігають підприємства столичного регіону і навближених до нього областей. Великою привабливістю відзначається також Автономна Республіка Крим, хоча тут увага інвесторів зосереджена не на виробничих підприємствах, а на підприємствах сфери послуг. Значні інвестиції зосереджені у промисловому відношенні області - Дніпропетровська, Одеська, Донецька, Львівська, Харківська. Однак концентрація капіталу на підприємства цих областей невелика, ще не відповідає певному потенціалу. Якщо врахувати, що перелічені області мають багато великих підприємств, то це означає, що вихід із кризи головних галузей народного господарства промислово розвинутих областей здійснюється в основному, як правило, виключно за рахунок внутрішніх резервів.

Тенденції розвитку ІІІ по групах підприємств та регіонах схематично подані на схемах додатку Ж. Вони дозволяють наочно простежити дію закономірностей, висвітлених вище.

Раніше вже робилося посилання на досвід нових земель ФРН. Не зважаючи на значні особливості, що притаманні їхньому розвитку, показники інвестиційної активності цих земель можна прийняти в якості орієнтира при розробці інвестиційної стратегії України.

При здійсненні прямих іноземних інвестицій пріоритетом користуються харчова промисловість; внутрішня торгівля; фінанси, кредит, страхування; машинобудування і металообробка; будівництво та промисловість будівельних матеріалів; хімічна та нафтохімічна промисловість. Обсяг інвестицій у перелічені галузі склав відповідно \$366,5 ; \$303,6; \$152,2; \$116,9; \$114,1 млн. на 1.10.1997 р. Найнижчі інвестиції

Таблиця 1.10

Групування регіонів України за середнім розміром
прямих іноземних інвестицій у підприємства,
які випускають продукцію, на 1. 09.1997 р.¹

Місце регіону	Регіон (область)	Середній обсяг прямих іноземних інвестицій в розрахунку на підприємство (млн.дол.США)
I група: 1 млн.дол. і вище		
1.	Київська	2,7
2.	Чернігівська	2,2
3.	Черкаська	1,0
4.	Житомирська	
II група: від 0,5 млн.дол. до 1 млн.дол.		
5-7	Дніпропетровська	0,7
5-7	Донецька	0,7
5-7	Миколаївська	0,7
8-9	Автономна Республіка Крим	0,6
8-9	Волинська	0,6
10-15	Одеська	0,5
10-15	Запорізька	0,5
10-15	Рівненська	0,5
10-15	Полтавська	0,5
10-15	Луганська	0,5
10-15	Херсонська	0,5
III група: від 0,1 млн.дол. до 0,5 млн.дол.		
16-18	Тернопільська	0,4
16-18	Хмельницька	0,4
16-18	Сумська	0,4
19-24	м.Київ	0,3
19-24	Львівська	0,3
19-24	Закарпатська	0,3
19-24	Харківська	0,3
19-24	Івано-Франківська	0,3
19-24	Миколаївська	0,3
25-26	Вінницька	0,2
25-26	Чернівецька	0,2

¹ Розрахунки і групування зроблені дисертантом за даними Держкомстату України

Таблиця 1.11

Завантаження виробничих потужностей
у Східній Німеччині [133, S.490]

	Одиниця виміру	1991	1992	1993	1994	1995
Інвестиції в основний капітал	млрд.ДМ	61	75	85	94	104
Виснаження	млрд.ДМ	59	92	46	40	35
Вартість основні активи	млрд.ДМ	478	470	481	528	590
Вартість укладення в основний капітал	млрд.ДМ	412	336	267	224	187
Вартість укладення в основний капітал		66	134	214	304	403
Інтенсивна продук- тивність капіталу	1000 ДМ	566	547	523	499	478

Такі галузі як наука та наукове обслуговування; медична промисловість; мукомельно-круп'яна та комбікормова промисловість; харчова промисловість; транспорт та зв'язок і інші (таблиця 1.12).

Може бути цікавим аналіз розподілу прямих іноземних інвестицій за країнами країн (див. рис. 1.4). Найбільшим іноземним інвестором в Україні є Європейський Союз, якому належить більше третини загального обсягу прямих іноземних інвестицій і який інвестує більше, ніж США і Росія разом. Це свідчить про те, що розвинені країни, наближені до України за економічними критеріями, мають і найбільший інтерес у тому, щоб Україна відіграла визначнішу роль у світовій економіці і активно підтримують цей процес. Це проявляється, зокрема, у тому, що Європейсь-

Таблиця 1.12

Прямі інвестиції в Україну за галузями економіки
за 9 місяців 1997 року¹

	Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 01.10.1997 р.
Хімічна промисловість	366487,60
Внутрішня торгівля	303554,07
Банки, кредит, страхування, пенсійне забезпечення	152269,39
Суднобудування і металообробка	152167,71
Суднобудування та промисловість будівельних матеріалів	116937,92
Харчова та нафтохімічна промисловість	114057,88
Сфера здоров'я, фізична культура та соціальне забезпечення	97415,76
Транспорт та зв'язок	50422,43
Чорна та кольорова металургія	50422,43
Сільське господарство	46133,89
Лесова, деревообробна і целюлозно-паперова промисловість	46108,35
Додаткові види побутового обслуговування населення	33795,16
Льняна промисловість	31913,17
Додаткова комерційна діяльність	29976,09
Внішня торгівля	26872,74
Льняна промисловість	20362,47
Дрібно-кормова і комбікормова промисловість	17863,91
Медична промисловість	16138,49
Сфера науки та наукове обслуговування	15993,65

США та Союз докладає значних зусиль для допомоги у швидшому приєднанні України до Світової Організації Торгівлі (СОТ). Членство в СОТ посилює переваги економічної реформи і забезпечить стабільну та впевнену основу для міжнародної торгівлі та інвестицій.

В Україну крупні інвестиції здійснені США, Нідерландами, Німеччиною, Сполученим Королівством Великобританії, Російською Федерацією і Ліхтенштейном. Причому, по цих країнах спостерігається

¹ Дані Держкомстату України

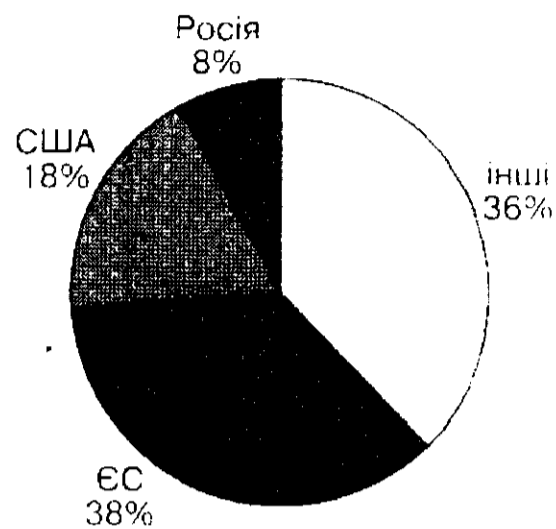


Рисунок 1.4. Розподіл ПІ за групами країн станом на 1.10.1997 р.
(складено автором за даними Держкомстату України)

...дення до зростання прямих іноземних інвестицій (додаток Ж).
...ночас, чимало розвинутих і нових індустріальних держав ще не
...дагньо залучаються до інвестування в економіку країни з іншими
...діями і іноземними компаніями. Тим більше, що, як стверджують
...цькі економісти, "щедрій трансферт із Західної Німеччини у Східну
...не марногратством багатого родича, а вкрай потрібним внеском у
...будову Сходу" [71, с.25]. У такому випадку інтересними є також дані
...бліці 1.11, за якими можна бачити інтенсивність інвестування в
...новий капітал.

Стан ПІ може бути оцінений якісно на основі застосування
...номіко-математичних методів, в основі яких лежать властивості
...того перетину. Ці методи успішно використовуються для різних
...ектів (структури людини, творів мистецтва, кристалографії, навчальних
...данів, соціально-економічних явищ і т.п.) і дають можливість знайти їх
...лькісний вираз [78, 81, 82].

Щодо оцінки ПІ, то розглянемо такий підхід. Інвестиційна
...структура складається з певних галузей, які згруповані по країні в цілому

Для по S блоках, що являють собою країни-інвестори, кожний з яких складається по m_i ($i=\overline{1,s}$) галузей. Таким чином для кожного s -го блоку питома частота галузей складає $P_i = \frac{m_i}{N}$ ($i=\overline{1,s}$). Гармонійність галузевої структури прямих іноземних інвестицій визначимо через системну ентропію (H_s) за формулою К.Шенона:

$$H_s = -\frac{1}{\log s} \sum_{i=1}^s P_i \cdot \log P_i \quad (1)$$

Про відповідність галузевої структури капіталовкладень тієї чи іншої країни рівню гармонійності, або ж дизгармонії оцінюється, за думкою М.Сороки [78], її (ентропії) відповідністю одному з інваріантів золотого перетину, який визначається за додатніми розв'язками рівняння

$$H^{s+1} + H - 1 = 0 \quad (2)$$

Дослідження, виконані в Тернопільській академії народного господарства І.Ткаченком, А.Саченком та А.Вороновою [81] показують, що значення інваріантів золотого перетину можна визначати за формулою Гауса

$$\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-\frac{x^2}{2}} dx, \quad (3)$$

де $x = \lg(s+1)$.

Для визначення якісного рівня структури розміщення прямих іноземних інвестицій запропоновано такий алгоритм:

1. Знаходження ентропії структури інвестицій в Україну від певної країни за формулою К.Шенона.
2. З рівняння (2) визначається, до якого значення s належить знайдене значення ентропії:

$$s + 1 = \frac{\lg(1 - H_s)}{\lg(H_s)} = t + \delta, \quad (4)$$

де $\delta = 0,0005$, яке додається нами з метою коректування можливої похибки

числень.

3. Знаходимо цілочисельні значення

1) $[t-1+\delta] = s$ - при розміщенні інвестицій відсутні галузеві пріоритети (у математичному тлумаченні - наявна гармонія);

2) $[t-0,5+\delta] = s$ - при розміщенні інвестицій мають місце галузеві пріоритети (у математичному розумінні - наявна дисгармонія);

3) $[t-0,25+\delta] = s$ або $[t-0,75+\delta] = s$ - інвестиційна структура не має достатньо добре виражених характеристик (у математичному тлумаченні говориться про байдужість структури).

4) використовуємо графіком функції $H_s = \Phi(\lg(s+1))$ (див. рис. 1.5).

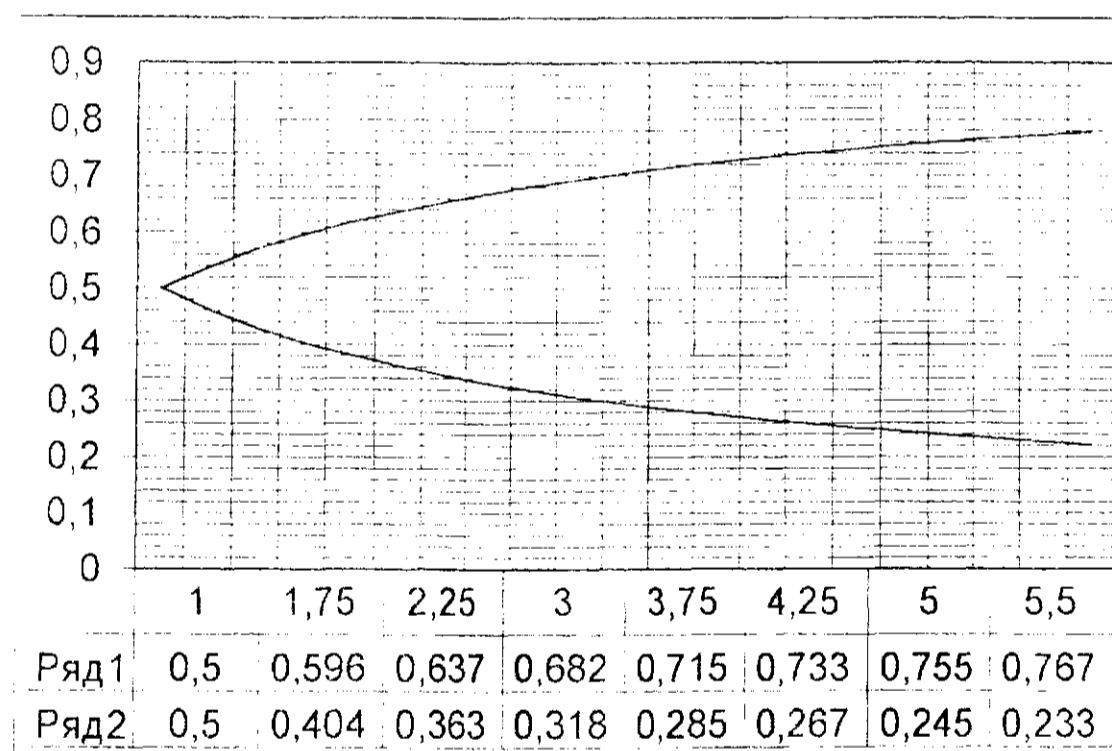


Рисунок 1.5. Критерії оцінки гармонійності структуротворчих процесів [81]

Розрахунки ентропії структури ПІІ за 9 місяців року 1997 року за формулою Шенона дають значення ентропії розподілу (H_s) 0,7385. Це значення близьке до величини точки байдужості (S), яка дорівнює 4,75.

Порівняння її з критеріями, наведеними на рис. 1.5, показує, що структура іноземних інвестицій не має достатнього рівня концентрації капіталу на галузях, які мають бути пріоритетними в умовах України. Отже, необхідною є розробка економічної політики, яка забезпечувала б збільшення її за рахунок припливу їх у визначені галузі.

Наведена методика може бути застосована також з метою аналізу ПІІ в економіку України окремих країн. Результати таких розрахунків наведені в табл.1.13. Вони показують, що деякі країни здійснюють рівномірні внески в інвестиційні проекти, не ризикуючи зконцентрувати кошти в окремих галузях. Так, ентропія структури капіталовкладень в економіку України становить по США 0,9488, Німеччині - 0,9316, Кіпру - 0,9498.

Лише стосовно Нідерландів можна зробити висновок, що інвестори цієї країни надають перевагу обмеженим галузям, перш за все харчовій промисловості (ентропія дорівнює 0,3536). Такі країни як Сполучене Королівство Велика Британія, Російська Федерація та Ліхтенштейн не мають чітких структурних переваг, про що свідчать показники ентропії відповідно 0,65115, 0,7122 і 0,7403), якісний стан яких відповідає наведенням дисгармонії (відповідно 2,5, 1,5 і 4,5) наведеним в табл.1.13.

Значний інвестиційний потенціал мають іноземні фонди та центри сприяння розвитку малих і середніх підприємств в Україні (див. таблиці 1.14-1.15). У 1998 році бюджет іноземних фондів і центрів перевищив \$1 млрд. Їх використання на основі посилення ефекту мультиплікатора здатне сприяти економічному зростанню вже у недалекому майбутньому. Детальніше інструменти сприяння розвитку малих і середніх підприємств в Україні наведені в додатку 3 “Огляд інструментів сприяння розвитку малих і середніх підприємств в Україні”). На жаль, в Україні не існує системи розповсюдження досвіду підприємств, які досягли певних успіхів завдяки іноземній підтримці. Це при такому положенні, що державні фонди для кредитування підприємств, якими є “Український фонд

Таблиця 1.13

Оцінка ентропії галузевої структури прямих інвестицій
зарубіжних країн в економіку України
станом на 01.01.1997 року¹

№	Країни	Ентропія структури капіталовкладення (<i>Hs</i>)	Якісна оцінка структури розміщення інвестицій по галузям	
			Відсутність галузевих пріоритетів	Наявність галузевих пріоритетів
1	США	0,9488	50,5	
2	Нідерланди	0,35357		1,75
3	Німеччина	0,93166	48,0	
4	Сполучене Королівство Велика Британія	0,65115		2,5
5	Кіпр	0,94986	51,0	
6	Російська Федерація	0,7122		1,5
7	Ліхтенштейн	0,7403		4,5

Таблиця 1.14

Сприяння розвитку малих і середніх підприємств в Україні
іноземними центрами підприємництва²

	Бюджет	Послуги
1	2	3
А. Німеччина		
1 Центр технологій підприємництва м. Запоріжжя	Інформація відсутня	Інкубатор (офісні приміщення для засновників нових фірм), індивідуальне консультування фірм, передача технологій, сервісні послуги
2 Центр підприємництва м. Черкаси	Інформація відсутня	Допомога у розміщенні (офісні площі, лабораторії, виробничі площі), навчання та підвищення кваліфікації, індивідуальне консультування фірм, інформаційні послуги, зовнішньоторгівельна функція

¹ Таблиця складена на основі розрахунків дисертанта

² Таблиця складена за даними Координаційного бюро з питань економічних консультацій Посольства Федеративної Республіки Німеччини в Україні.

Продовження таблиці 1.14

1	2	3
Б. Європейський Союз / Великобританія		
Менство виробничого підприємства (Львів, Хмельницький, Харків, Тернопіль, Львів)	3 млн. єкіо	Загальні довідки про фірми, посередництво у встановленні контрактів, семінари, індивідуальне консультування фірм і офісні примі- щення для інтеграції сервісних і технологічних підприємств
В. Канада		
Українсько- канадський бізнес центр м. Івано- Франківськ	5,5 млн. канадських дол.	Мовні курси з англійської мови, семінари, кредитні кошти до 10000 кан. дол.
Г. США		
Бізнес-центр приватиза- ційної підтримки Дніпропетровськ, Львів, Тернопіль, Хмельницький (Хмельницький)	1 млн. америк. дол.	Навчальні заходи, інформаційні послуги з правових питань, використання технічних інфраструктур
Центр "New- Net Business Support Center" (Одеса, Львів, Харків)	10 млн. америк. дол.	Навчання та консультування, інформмережа з підключенням до системи "Інтернет"
Розвиток системи бізнес- інкубаторів (Київ, Харків, Львів)	3.7 млн. америк. дол.	Придбання / надання офісних приміщень, семінари, програма мікрокредитів, сервісні послуги

підтримки підприємництва та розвитку конкуренції" і "Державний
інноваційний фонд", майже не мають коштів.

Отже, пошукування необхідних для України інвестицій необхідно
зв'язувати із заміною старого основного капіталу. На початковому етапі
трансформації списання основного капіталу мають бути значними, що
сприятиме поступовому зменшенню його вибуття вже у недалекому
майбутньому. В залежності від валових інвестицій, які можна вкладати в

Таблиця 1.15

Іноземні фонди сприяння розвитку
малих і середніх підприємств в Україні¹

	Фінансовий обсяг		Кількість проектів, яким надається сприяння	Максимальний розмір кредиту
	всього	виплачено в 1997		
1	2	3	4	5
Кількість фондів				
Двосторонні фонди				
Німецько-український фонд	10 млн. DM	5,6млн. DM	144	500 тис.DM
Фонд "Євразія"	1млн. USD	0,42 млнUSD.	10	100 тис.USD
Фонд "Western NIS Enterprise Rund"				
Кредитна програма "Small Business Loan Rund"	5млн. USD	2,4млн. USD	50	100 тис.USD
Програма надання капіталом	145 млн. USD	42млн. USD	16	5 млн.USD
Фонд "Small Business and Economic Development for West-Frankovsk (SBEDIF)"	350 млн. USD	110 млн. USD	17	10 тис.USD
Капітановані проекти				
KFW(кредитна установа відбудові - Німеччина)	30млн. DM	-	-	-
Нідерланди	12 млн. гульденів	-	-	-
USAID - програма крокредитів	немає даних	-	-	-
USAID-Loan-Program у Черкові	75000 USD	-	-	10000 USD
Багатосторонні фонди				
Кредитна лінія Європейського банку реконструкції і розвитку для малих і середніх підприємств	100 млн. екю	50 млн. екю	60	2,5 млн.USD

Таблиця складена за даними координаційного бюро з питань економічних консультацій Посольства Федеративної Республіки Німеччини в Україні

Продовження таблиці 1.15

1	2	3	4	5
Фонд "Ukraine Fund"	22,5 млн. USD	12 млн. USD	30	1 млн. USD
Заплановані проекти				
"Micro-Loan-Fund" європейського банку струкції і розвитку	100 млн. єкю	-	-	-
"Financial-Institutions- Development- Project" європейського банку	200 млн. USD	-	-	-

новий капітал, є можливість прогнозувати динаміку старих і нових зовнішніх активів.

Поряд з нерозвинутістю ринку капіталів, інвестиційному процесу шкодить також існуюча податкова система. Формально базова ставка оподаткування прибутку, яка дорівнює в Україні 30 %, знаходиться на рівні розвинутих країн (див. табл. 1.16). Однак, на практиці рівень оподаткування прибутку є значно вищим. Це пояснюється, по-перше, включенням до бази оподаткування багатьох видів витрат, які у міжнародній практиці відносять на собівартість; і, по-друге, невврахуванням інфляції при визначенні прибутку, насамперед, за такими елементами як амортизація (у зв'язку з несвоєчасною і неадекватною переоцінкою основних фондів), запаси сировини і матеріалів (через відсут-

Таблиця 1.16

Податок на прибуток в розвинутих країнах світу [53]

Країна	Ставка податку
США	15-34
Канада	22-43
Великобританія	35
Німеччина	36-50
Італія	36
Франція	39-42

сть механізмів їх індексації) і оподаткування доходів від капіталу без індексації його основної частини, що в умовах високої інфляції фактично створюється на оподаткування капіталу, а не процентів від нього.

Таким чином, Україна має значний потенціал, який може бути основою формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Але для цього необхідно подолати брак коштів на капіталовкладення. Розв'язання цієї проблеми потребує розробки нової інвестиційної політики, в якій зовнішньому інвестиційному капіталові буде відведено преференційне місце.

Загальна картина іноземної інвестиційної діяльності в Україні характеризується великим динамізмом. Це спричиняє те, що статистичні дані цього процесу швидко "старіють", а тому повноцінний економічний аналіз тенденцій зарубіжного інвестування у реструктуризацію економіки і формування нових підприємств ускладнений.

Поглиблення дослідження практики іноземного інвестування можна зробити на основі переходу від макроекономічного аналізу до аналізу на регіональному і мікрорівнях. У зв'язку з цим являється інтерес узагальнення матеріалів про вкладень іноземного капіталу в економіку Тернопільської області.

Позитивною тенденцією є те, що галузева структура інвестицій, які фактично надійшли в економіку Тернопільської області, у значній мірі, відповідають пріоритетам, що визначають формування соціально-ринкової економіки України. У загальній сумі інвестицій \$20,6 млн. 41% складають вкладення у зв'язок, 38% - у виробництво товарів народного споживання і 15% - переробну промисловість (див. рис. 1.6). Саме ці галузі є найбільш привабливими з точки зору іноземного інвестора та ефективними для економічного розвитку області.

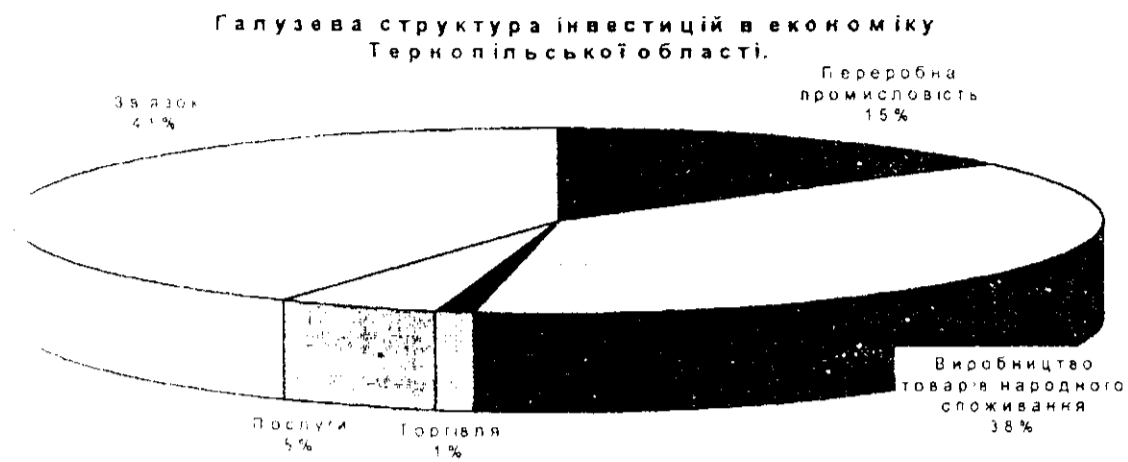


Рисунок. 1.6. Галузева структура іноземних інвестицій
в підприємства Тернопільської області на 1.01.1998

Аналіз форм залучення іноземних інвестицій у Тернопільській області свідчить про те, що основними з них є спільні підприємства за участю іноземного капіталу, що є наслідком успішної діяльності українських суб'єктів ЗЕД та намагання іноземних партнерів наблизити виробництво до ринку сировини відповідно ринку збуту готової продукції. Щодо на 1 січня 1998 року в області створено 224 спільних підприємства. Дані таблиці 1.17 показують, що більшість СП функціонує без залучення іноземних інвестицій. Їх внесли лише 46 підприємств, а зареєстрували ще менше - 31 підприємство. 153 спільних підприємств функціонують без залучення інвестицій, що можна розглядати як головне джерело інвестиційних поступлень у майбутньому.

Серед інших тенденцій, про які засвідчують показники таблиці 1.17, варто відзначити те, що підприємства з іноземними інвестиціями недостатньо орієнтуються на виробництво товарів. Лише 32 з 224 фірм або приблизно 15% підприємств у промисловості і 9 або 4% в АПК займаються виробничою діяльністю. Це не відповідає потребам виходу економіки України з кризового стану і насичення вітчизняного ринку товарами внутрішнього виробництва.

Створення і діяльність СП Тернопільської області на 1.01.98 року

Країна	Кількість фірм, що створені з іноземного боку			Вид діяльності					Термін діяльності (років)					Інвестиції			
	всього	в т.ч.		виробництво	торгівля	будівництво	послуги	АПК	до 1	від 1 до 2	від 2 до 3	від 3 до 4	від 4 до 5	більше 5	зарєстровані	внесені	інші
		юридичними особами	фізичними особами														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Австрія	1	1		1										1	1	1	
2. Австралія	3	1	2	2			1			1			2		1	1	2
3. Азербайджан	1	1												1			
4. Бельгія	2	1	1	1	1						1			2	1	1	1
5. Білорусія	2	1	1		1							1					2
6. Болгарія	6	3	3		1	1					1	3	1	1	1	1	5
7. Бразилія	1		1								1						1
8. В'єтнам	1	1													1	1	
9. Вірменія	2		2											5			2
10. Греція	1		1								1						1
11. Данія	1	1		1							1						1
12. Естонія	3	1	2								1	1		1			3
13. Іспанія	1												1				1
14. Італія	2		2		2					1		1					
15. Канада	9	5	4	2	2		1			1	2	1	2	2	1	2	7
16. Кіпр	2	2								1	1				1	1	
17. Китай	2	1	1	1												1	1
18. Латвія	1	1			1							1					1
19. Лівія	1	1		1										5	1	1	
20. Литва	6	2	4		2					5	1					1	5
21. Македонія	2	2		2								2			2	1	

Продовження таблиці 1.17

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Молдова	3	2	1	1	2						1			2			3
2. Нідерланди	1	1								1							1
3. Німеччина	39	17	22	9	2		2	6	1	12	8	6	7	5	14	13	24
4. Норвегія	1		1	1						1							1
5. Польща	57	20	37	14	6			2	2	12	11	7	12	10	3	15	39
6. Росія	41	22	19	3	6		3		2	6	5	4	11	10		3	38
7. Сирія	1		1		1								1				1
8. Словачія	5	4	1							2	1	1	2				
9. США	5	3	2	2			1			1	1	2	1		2		4
10. Туреччина	2		2	1							2						2
11. Угорщина	1		1									1					1
12. Узбекистан	1	1			1						1						1
13. Чехія	10	4		1	1				1	3		4	2				10
14. Швейцарія	1	1		1										1	1		
15. Швеція	2		2				1										2
16. Югославія	4	1	3		3					1	2		1			1	3
ВСЬОГО	224	101	123	44	32	1	9	9	6	46	42	34	43	46	31	46	153

- Джерело: 1. Таблиця складена за даними Тернопільського обласного управління зовнішніх економічних зв'язків, Тернопільського обласного управління Національного банку, Тернопільської митниці, Тернопільського обласного управління статистики.
2. Розбіжності між кількістю підприємств і їх утворенням за критерієм "термін діяльності" пояснюються відсутністю даних про час створення по деяким підприємствам.

Звертає на себе увагу та особливість, що найбільш активними є малі іноземні фірми, орієнтовані на швидку віддачу невеликих інвестицій або вигоду від разових операцій, нерідко суто посередницьких або відверто спекулятивних. Деякі відразу реєструються як торгові і торгово-посередницькі, але більшість визначають широко предмет діяльності з розрахунку на можливості, які можуть трапитися.

Для Тернопільської області характерно формування тенденцій переважання партнерів з постсоціалістичних країн та країн, що розвиваються. Особливо багато спільних підприємств створено з партнерами з Польщі (57 фірм) і Росії (41 фірма). Це не сприяє одержанню крупних інвестицій, запозиченню сучасних ноу-хау і фірменного менеджменту. Одночасно простежується обережність західних партнерів щодо великих інвестицій, що можна пояснити відсутністю надійних гарантій їх захисту, наявністю прямого і непрямого контролю за такими інвестиціями, нерозробленістю стратегії і тактики виходу на практично незнайомий і раніше закритий ринок.

Новим економічним явищем у залученні іноземних інвестицій з метою реструктуризації підприємств стало створення спільного підприємства АвтоАЗ-ДЕУ відповідно до Закону України "Про стимулювання виробництва автомобілів", який набув чинності 23 жовтня 1997 року. За цим Законом встановлюються критерії, які роблять можливими запровадження пільгового оподаткування та надання привілеїв у режимі зовнішньої торгівлі. Вони передбачають, по-перше, здійснення інвестицій на суму мінімум \$150 млн. готівкою у підприємство виробництва автомобілей та реєстрацію цієї інвестиції у відповідності з чинного законодавства; по-друге, виконання критеріїв локалізації створення - створення внутрішнього виробництва запасних частин для автомобілей, де частка місцевих робітників повинна складати

найменше 90% від загальної кількості працюючих. Наприкінці десятирічного періоду рівень локалізації повинен бути не меншим, ніж 70% від вартості виробництва одного автомобіля. При цьому будь-якому проекту в галузі виробництва автомобілей в Україні в період до 1 січня 2008 року можуть бути надані такі пільги:

1. Звільнити від ІДВ та акцизного збору на виробниче обладнання та виробничі матеріали, необхідні для модернізації виробництва, а також імпорту запчастин, які використовуються під час складання автомобілей.
2. Звільнення від податку на землю, виходячи з розрахунку, що кожні \$400 тис. наданої інвестиції скасовують оподаткування одного гектара земельної ділянки, на якій розміщується виробництво.
3. Сума прибутку, з якої стягується податок на прибуток в кожному календарному році, зменшується на суму прибутку, що реінвестується у виробництво.

Спільне підприємство АвтоЗАЗ-ДЕУ має розмір статутного фонду \$300 млн. З них грошові кошти ДЕУ складають \$150 млн., майно АвтоЗАЗ - \$150 млн. Загальна вартість проекту дорівнює \$1332 млн., з яких \$1032 млн. - кредит під гарантії інвестора. СП вироблятиме модель АвтоЗАЗ "Гаврія", яка через 4-6 років буде замінена на нову модель особливо малого класу Дженерал Моторз або ДЕУ; нову модель малого класу Дженерал Моторз "Опель-Астра"; нову модель малого класу ДЕУ "Ланос"; нову модель середнього класу ДЕУ "Нубіра" і нову модель вищого класу ДЕУ "Леганза"¹.

Таблиця 1.18

Проектні потужності СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ"

Модель	Автомобільний на рік
Гаврія	мінімум 80000
Опель-Астра	мінімум 25000
нові моделі ДЕУ	мінімум 150000

¹ Тут і нижче джерелом інформації є матеріали СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ"

Програма виробництва СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ" передбачає створення на протязі десяти років 1797000 автомобілів (табл.1.19), а локалізація комплектуючих частин становитиме по окремих видах продукції від 40 до 70% (табл.1.20).

Таблиця 1.19

Програма виробництва автомобілів СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ"

у штуках

	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5	Y+6	Y+7	Y+8	Y+9	Y+10	Всього
Автомобілі	40000	50000	60000	60000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	690000
Мікроавтобуси	7000	7000	8000	8000	60000	100000	100000	100000	100000	100000	560000
Мікроавтобуси з двигуном	22000	22000	15000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	360000
Мікроавтобуси без двигуна	1000	1000	2000	2000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	30000
Всього	70000	80000	136500	126500	206500	253500	253500	253500	253500	253500	1797000

Таблиця 1.20

Програма локалізації комплектуючих частин СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ"

у відсотках

	Y+1	Y+2	Y+3	Y+4	Y+5	Y+6	Y+7	Y+8	Y+9
Автомобілі					40	50	60	65	70
Мікроавтобуси			25	35	45	50	60	60	60
Мікроавтобуси з двигуном					15	20	25	30	40

Діяльність СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ" передбачає надання інвестором фінансової допомоги та відновлення виробництва і організацію моторного виробництва для автомобілів ДЕУ обсягом \$300 тис. двигунів на рік, залучення українських виробників комплектуючих виробів до світової мережі ДЕУ споживання та виробництва автомобільних компонентів; поставку на експорт не менше 50% продукції через світову сітку збуту ДЕУ; створення в Україні сітки збуту та післяпродажного обслуговування АвтоЗАЗ; здійснення інвестування протягом десяти років усіх дивідендів, призначених СП ДЕУ в промисловість України (до \$300 млн.). За 10 років функціонування СП Україна отримає надходження до бюджету у розмірі

2 млрд. і сплатення заборгованості по заробітній платі робітникам СП та розмірі \$300 млн. робітникам промислових підприємств України по виробництву комплектуючих виробів - \$830 млн.; досягнення обсягу зварного виробництва в сумі приблизно \$2,2 млрд. на рік; відтворення на основі нових засадах майже 20 тис. робочих місць безпосередньо на складальному та моторному заводах з подальшим використанням понад 130 тис. робочих місць на інших промислових підприємствах України по виробництву комплектуючих виробів.

Створення СП "АвтоЗАЗ-ДЕУ" викликало негативну реакцію членів країн. Посол та Голова представництва Європейської Комісії в Україні Л.Борено надіслав Aide Memoire голові комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності стосовно проекту Закону України "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні", у якому просив депутатів не приймати цей Закон. На думку Посла, Закон суперечить правилам Угоди між Європейським Співтовариством та Україною. Висновки, які були зроблені українською стороною і сформульовані Міністерством промислової політики В.Гурєєвим, свідчать про те, що члени Європейського Союзу бояться втратити потенційний ринок України і не хочуть, щоб в Україні розвивалось національне автомобільне виробництво, яке може забезпечити потребу України в автомобільній техніці. Мало того, міністром наголошено, в разі впровадженні національного автомобільного виробництва члени ЄС вважають потенційну загрозу ринкам їх країн та їх продукції на ринках України.

На нашу думку, Закон України "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні" не суперечить по принципам ГАТТ/СОТ, тому що будь-який інвестор, що бажає створити в Україні дрібновузлове (яке включає зварювання кузова, фарбування та складання автомобілів з шиннокомплектів), або повномасштабне виробництво автомобілів в

Витрати на створення підприємства по виробництву автомобілів у таких обсягах складають \$150-160 млн., залежно від технічного рівня виробництва. Такі відомі світові автомобілебудівники, як Рено, Пежо, Дженерал Моторз, Форд, Тойота, Мазда, Кіа, Фіат, Хьондай та багато інших, які створюють подібні виробництва за межами своїх країн в Південній та Північній Америці, Африці, Азії, Центральній Європі, не будуть створювати власні виробництва автомобілів в Україні і не стануть піддаватися пільгам, які тут діють.

Разом з тим, треба зазначити, що після прийняття Закону України "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні", корейська компанія наполягла на запровадженні українським урядом на обмеження на ввезення до України автомобілів, що були в користуванні, і лише після відняття таких обмежень підписала угоду про створення СП "АвтоЗАЗ-ДФУ". Це послабило тиск ринкових важелів на підприємство, роблячи його вимоги до приватизації та прагнення міжнародної конкурентоздатності менш обов'язковими. Одночасно створюються умови для монопольного функціонування, що дасть змогу перш за все південнокорейській стороні приватити частину власних витрат у більшій мірі за рахунок українського споживача, а не за рахунок експорту.

Функціонування СП "АвтоЗАЗ-ДФУ" може виявити як переваги, так і недоліки пріоритетного стимулювання виробництва певної продукції за метою, що визначена Законом України "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні". Разом з тим, створення СП "АвтоЗАЗ-ДФУ" є практичним підтвердженням наявності в Україні умов для формування інвестиційної привабливості. Для цього має враховуватись:

1. Посилення конкуренції на світовому ринку і коливання попиту. В автомобілебудуванні це призвело до укрупнення компаній і концентрації виробництва в руках невеликої кількості світових виробників. Якщо

сьогодні практично відсутні самостійні виробники автомобілів, обсяг яких менше півмільйона на рік, то АвтоЗАЗ у 1994 році виробляв 90 тис. автомобілів, а у 1997 - лише 7 тис. Більше того, в автомобільному світі утворюється думка, що для стійкої певності у завтрашньому дні треба виробляти майже 2 млн. автомобілів на рік.

2. Необхідність проведення маркетингової політики, орієнтованої на зкорочення життєвого циклу продукту. В автомобільній промисловості необхідно від \$1 млрд. і більше для освоєння нової моделі залежно від класу. Наприклад, витрати фірми "Опель" на створення і освоєння виробництва нової "Астри", яка поставлена на конвейер у 1997 році, складають DM 2,3 млрд. При цьому, якщо в 70-ті роки заміна моделі на конвейері відбувалася через 7-10 років, то у 80-ті - через 5-7 років. Сьогодні багато фірм вважають за краще робити заміну моделі через 3 роки. Це можливо за наявності прибутку, який може бути тільки у виробника не менше одного мільйону автомобілів на рік.

3. Досвід підприємств постсоціалістичних країн. На прикладі АвтоЗАЗ можна стверджувати, що багатьом підприємствам не уникнути долі, що спіткала заводи Східної Європи. Щодо автомобілебудівельних підприємств, то у Чехії, Польщі, Румунії вони ввійшли до складу корпорацій Рено, Фіат, ДЕУ, Фольксваген і на цій основі покращили свою діяльність.

1.4. Висновки по розділу 1.

1. Розкрито суть інвестиційної привабливості країни як категорії економіки виробництва, розглянуто сучасні зарубіжні теорії структурного розвитку і зроблено аналіз особливостей залучення іноземних інвестицій у процесі реформування економіки країни.

2. Обгрунтовано, що інвестиційна привабливість виражає дію сукупності факторів, які обумовлюють доцільність інвестування капіталу в

країну і мають головними критеріями забезпечення прибутковості і мінімального ризику. Інвестиційна привабливість визначається перш за все макроекономічними умовами. Чим сприятливіша загальна картина розвитку кон'юнктури та розподілу в країні, тим більше звертають на неї увагу потенційні інвестори.

Аналіз тенденцій реструктуризації народних господарств пост-соціалістичних країн, зокрема Польщі, Чеської Республіки, Словацької Республіки, Угорщини та Словенії, дозволив зробити висновок, що важливою умовою привабливості України для іноземних інвесторів є знаходження і впровадження таких форм приватизації підприємств, які мали б стимулюючий ефект для організації ними бізнесу в нашій країні. В певній мірі ці форми можна запозичити, але в будь-якому випадку вони повинні відображати українські особливості. Їх треба дослідити, визначити і звести до системи, змістом якої стануть умови участі іноземних і закордонних підприємств у інвестуванні капіталу.

3. Основою розробки системи залучення іноземних інвестицій є економічна політика держави в області структурного розвитку. Для цього необхідні нові теоретичні підходи. Дослідження та узагальнення різних економічних концепцій дозволило автору показати, що в сучасній економіці в основу обґрунтування структурних зрушень необхідно покласти "секторну теорію", суттю якої є трисекторна гіпотеза побудови народного господарства згідно до їх значення у процесі економічного відтворення. На відміну від прийнятого у минулому ділення суспільного продукту на дві групи ("А" та "Б"), секторна теорія передбачає включення у первинний сектор галузі аграрної та сировинної промисловості; до вторинного - галузі, які виробляють продукцію ремісничо-технічного характеру; і до третинного - сферу послуг і інфраструктуру народного господарства.

4. Порівняльний аналіз господарської практики України і розвинутих країн з використанням секторної теорії показав, що в умовах нашої

Україні не можна вирішувати структурні проблеми за класичним варіантом, який передбачає розпочинати зрушення з первинного сектору. Пріоритетним має бути третинний сектор, хоча при цьому прискорено мають розвиватись також ті галузі(підгалузі виробництва) первинного і другинного секторів, які мають ресурс конкурентоспроможності на світовому ринку.

Умовою формування сучасної економічної структури є залучення інвестицій. Однак, в Україні відбувається їх падіння. За 1990-1995 рр. капіталовкладення в економіку країни зменшились(у порівняльних цінах) з 53,5 млрд. до 14,1 млрд. крб, або до 26,4% рівня 1990 року. В 1996 р. обсяг виробничих інвестицій скоротився ще на 20,1% рівня 1990 року з подальшою зменшення у 1997 р. За такої ситуації одне з головних місць повинно приділятися залученню іноземних інвестицій. Реальна потреба в іноземних інвестиціях набагато більша, ніж розраховано у відзначених вище розрахунках Мінекономіки (\$50 млрд.) Достатньо звернути увагу на обсяг нових земель ФРН, західнонімецькі і іноземні інвестиції в які наділи в 1991 р. 32 млрд., 1992 р. - 52,5 млрд., 1993 - 66 млрд., 1994 - 77,5 млрд. німецьких марок. Якщо врахувати, що за економічним розвитком Україна не випереджала колишню НДР, а за чисельністю населення перевищує її втричі, то можна екстраполювати, що її оптимальні річні потреби тільки в іноземних інвестиціях для забезпечення прискореного розвитку сягають \$150 млрд.

Зрозуміло, що залучення в Україну таких обсягів, які мають нові землі ФРН, в сучасних умовах нереально. Але і задовольнитися розмірами, які є зараз, не можна. Достатньо сказати, що капітал нерезидента в країні на 1.10.1997 р. становив всього \$1797,6 млн. Дослідження, проведені в дисертації, свідчать про велику неоднорідність їх розподілу. Більшість інвестицій припадає на регіони, які мають значний економічний потенціал

що наближені до столиці. Ця ж закономірність розповсюджується на зв'язок між інтеграцією іноземного капіталу на окремих підприємствах.

При здійсненні іноземних інвестицій пріоритетом користуються: харчова промисловість, внутрішня торгівля, фінанси, кредит, страхування, житлобудування і металообробка, будівництво та промисловість будівельних матеріалів, хімічна та нафтохімічна промисловість (відповідно \$266,5; \$303,6; \$152,2; \$116,9; \$114,1 млн. на 1.10.1997 р.). Найнижчі інвестиції мають такі галузі як наука та наукове обслуговування; медична промисловість; мукомельно-круп'яна та комбікормова промисловість; транспорт, зв'язок та інші.

РОЗДІЛ 2

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ ЗАЛУЧЕННЯ ЗАРУБІЖНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

2.1. Формування механізму реалізації політики відкритості українського ринку

Найголовнішою і в значній мірі природною умовою для залучення зарубіжних інвестицій є відкритість ринку. Але сталого визначення ступеня його відкритості не існує, а практики вирішують цю проблему по-різному і відповідно по-різному - іноді успішніше, іноді не дуже ефективно, а в деяких випадках - цілком незадовільно. Як уже вище було частково показано, до останніх повинна бути зарахована Україна і завдання знаходження властивого їй варіанту відкритості, який відображає загальноприйняті у світі підходи, так і національні особливості, поки що ще не має відповіді і потребує всебічних рішень.

Теоретично в наш час вже не використовуються концепції "ефективного самозабезпечення" національних економік, які на практиці призводили до добровільної самоізоляції окремих країн (СРСР, Албанія). Сучасні теорії економічного розвитку будуються на домінуванні ідеї "відкритої економіки", різні модифікації якої розроблені західними вченими. Серед них доцільно виділити праці Дж.Кейнса, Дж.Мілля, М.Небро, Г.-Ф.Самуельсона, М.Гіббса, Л.Грубеля, А.Б.Лефера, М.А.Майлса, Б.Огліна та інших [35, 54, 61, 63, 77, 83, 132, 154, 166]. В українській літературі особливо виділяються такі результати зарубіжних досліджень, у яких має місце розширення поля аналізу на якісному рівні, коли взаємодія національних економік досліджується з врахуванням стану, тенденцій і особливостей розвитку не лише міжнародної торгівлі (експорт і імпорт

товарів), а й міжнародного руху капіталу та валютних відносин, по-перше: здійснено перехід від моделей “відкритої економіки”, що ґрунтуються на ринковій саморегуляції, до моделей, в яких “відкритість” реалізується через регулюючі функції держави, по-друге [62, с.14].

Основою західної економічної думки щодо відкритості економіки є думання про “позитивний вплив” світової економічної експансії розвинених країн. Їм протистоять доктрини економічного націоналізму та протекціонізму, що превалюють у країнах, що розвиваються. Українські дослідники приймають аргументи щодо ефективності функціонування саме відкритої економіки, хоча концентрують увагу на проблематиці до економічного визначення нових незалежних держав, масштабів і темпів досягнення оптимальної, з точки зору національних інтересів, відкритості економіки [15, 17, 55, 68]. Такий підхід уявляється достатньо ґрунтованим з теоретичної і практичної точок зору. Разом з тим зауважимо, що введення до розуміння відкритості економіки критерію “оптимальності”, пов’язаного з невизначеним критерієм національних інтересів, несе в собі небезпеку необмеженого суб’єктивізму. З врахуванням цього доцільно було б узяти за основу розробки механізму відкритості загальні критерії, які сформульовані Ю.М. Пахомовим, Д.Г. Лук’яненко, Б.В. Губським для країн з перехідною економікою. До них вони відносять:

на макрорівні: усталену зовнішньоекономічну спеціалізацію країни на основі порівняльних переваг і еквівалентного обміну; зіставленість пропорцій вітчизняних і світових цін на основні товари; стабільність валютно-фінансового стану країни; міжнародну конвертованість національної валюти;

на мікрорівні: вільний вихід підприємств всіх форм власності на зовнішні ринки товарів, послуг і капіталів, включаючи вільний вибір

друбіжних партнерів: перетворення зовнішньоекономічної діяльності в станічну складову господарської діяльності підприємств [62, с.15].

Питання – відкривати чи не відкривати свій ринок Україні, в політичному і, в значній мірі, в економічному відношенні вирішено. Вона брала участь в Уругвайському раунді переговорів по ГАТТ і прислалася до Генеральної угоди з торгівлі і тарифів. Закони України, які регулюють зовнішньоекономічні відносини, виголошують в своїй основі всесторонню орієнтацію на інтеграцію в світову економіку і, перш за все, (у перспективі) на входження в Європейський Союз. Взаємовідносини з Світовим банком реконструкції і розвитку, з Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними фінансовими організаціями мають у своїй основі єдину мету – інтеграцію в світову економіку.

Але чіткого уявлення про якісний стан відкритості ринку щодо українських умов поки що не вироблене теоретиками, нема його відповідно і на практичному рівні. Характерно, що навіть у дослідженнях відповідного українського вченого з економіко-теоретичних проблем Черняка, який розробляє економічну модель країни, проблема відкритості ринку навіть не згадується [85]. Може скластися уявлення, що перехід до ринку автоматично знімає дану тему як наукову проблематику і залишає дослідникам лише суміжні з нею напрямки. Але це не так.

Однією з моделей, яку можна було би взяти за основу аналізу, є система, яка прийнята в Європейському Союзі. Вона характеризується вільним рухом робочої сили, капіталу і товарів. Образно кажучи, якщо ринок організований "без дверей", то навіть не може бути мови про необхідність щось відкривати.

У найширшому розумінні постановка питання про орієнтацію моделі відкритості української економіки, як і економічної моделі взагалі, є правомірною. Але вона має право розглядатися лише в тому значенні, в якому може допускатися реальність включення України в Європейський

роз. Але оскільки поки що таке питання практично не вирішується, то з делей ЄС можуть бути взяті лише окремі елементи, але не вся вона в цілому.

Принцип відкритості економіки з позицій загальноекономічного подолу в умовах України повинен використовуватися для організації вільної конкуренції, особливо з підприємствами-монополістами. Без цього створення добросовісної конкуренції залишаються тільки адміністративні методи. А вони, на жаль, самі по собі не дають високого ефекту, про що свідчать результати роботи Антимонопольного комітету України, який функціонує з 1992 року. За цей час йому вдалося взяти участь у формуванні нормативної бази, включаючи підготовку законів і державних програм, контролювати злиття одних підприємств, роздрібнювати інші.

В той же час за роки реформи не вдалося істотно змінити ринок монополістів. Нерідко вимушений продаж підприємств-монополістів зливається в приватизацію частини висококонцентрованого виробництва, пов'язаного єдиним технологічним циклом. Не прижилася практика створення підприємств-дублерів. Причина цього пов'язана з тим, що в антимонопольній політиці не використовуються важелі відкритої економіки, адже, як відмічає В.Черняк, "дієвість антимонопольної політики залежить від активізації експортно-імпортової діяльності" [85, с.35]. Ще категоричніше настроєний С.Савельєв. Він пише: "З точки зору сучасної, орієнтованої на ринок економіки тільки конкуренція із-зовні може стати активним антимонопольним механізмом" [143, с.34].

У використанні принципу відкритості з метою організації конкуренції показовим є досвід країн-тигрів. Допускаючи на свій ринок зарубіжних конкурентів, в ці країни добиваються спеціалізації вітчизняних підприємств на конкурентноспроможній продукції і послугах, а також (в результаті) швидкого підвищення життєвого рівня населення.

Для України, як і для інших країн з перехідною економікою, дуже важливим є побудова такої моделі відкритості економіки, в якій пріоритет надається не ввозу товарів, а ввозу капіталів. В цьому відношенні цікавим є досвід Китаю, який після тридцятирічної орієнтації торгової і інвестиційної політики на внутрішній ринок, оголосив у 1979 році новий курс, відомий як "політика відкритих дверей" (хоча вона була вибірковою і стосувалася окремих територій країни). Ефект від такої лібералізації виявився сенсаційним. З 1980 по 1990 роки річний ріст внутрішнього валового продукту складав 9,5% при 11%-ному рості експорту (що вдвічі перевищує темп росту світової торгівлі) і 9,8% росту імпорту. За останній час (1992-1993 рр.) річні рівні зростання внутрішнього валового продукту складали 10%, і річне зростання експорту прискорилось до 13%, імпорту до 27%.

Для побудови моделі відкритості українського ринку найбільш цікавим є китайський досвід, який найбільш точно може бути виражений у визначенням - диференціація ступеня відкритості національного ринку¹. На самому початку "політики відкритих дверей" Китай передбачив створення так званих "особливих економічних зон" і "відкритих міст". У цих (назвемо їх умовно) вільних регіонах² економічна активність здійснювалася у різноманітніших формах (виробництва, банківської комерційної діяльності, експорту та імпорту, зарубіжних інвестицій) здійснювалася у ліберальніших рамках порівняно з загальноприйнятим у народному господарстві порядком.

¹ В літературі використовується визначення "цільове регіональне управління" (див., наприклад, [166, с.32]). Це визначення повинно прийматися, по-перше, як запозичене з китайських джерел і, відповідно, як іноземне, і, по-друге, як те, що характеризує не аналітичну, а формальну сторону справи.

² У даному випадку свідомо не використовується загальноприйнятий термін "вільні економічні зони" тому, що для Китаю того часу надання такого статусу було в значній мірі політичною акцією. Тільки пізніше, в міру збільшення кількості зон і поширення їх досвіду на всю країну, політичний аспект почав втрачати свою гостроту.

На початку існувала лише невелика кількість названих зон, причому тільки в провінціях Гуандун і Фуцзянь. Але з часом подібний статус отримало багато інших регіонів. Причому, всі вони відрізняються від загальнонаціонального порядку у країні головним чином двома якостями. По-перше, особливі економічні зони і відкриті міста користуються значною економією у розробці і здійсненні політики в області інвестицій, цін, промислового будівництва, трудових відносин і нерухомості. По-друге, у відкритих економічних зонах інвестори користуються численними економічними пільгами, які не можна мати в інших провінціях. Зокрема, особливо прийнята ставка податку на прибуток юридичних осіб (корпоративний податок) складає для підприємств з участю іноземного капіталу 33%, а для державних підприємств 55%. В особливій економічній зоні його рівень дорівнює 15%. Всі імпортовані надходження, що необхідні для експорту або реалізуються всередині зони, звільняються від місцевих зборів і інших видів непрямих податків. Неоподаткування встановлено у залежність від розміру інвестиційного вкладу, виду технології і часу, на який розрахований проект.

Особливі економічні зони і відкриті міста в Китаї зростають сенсаційно. Ще у 1979 році були виділені у особливі економічні зони три рибачькі села у провінції Guangdong, які практично не мали промислових підприємств. До кінця 80-х років вони перетворилися у сучасні міста. В 1990 році на особливі економічні зони і відкриті міста припадало 52% усіх інвестиційних володінь і більшість загального експорту. З 1985 року по 1990 рік річні темпи зростання промислового виробництва у провінціях Guangdong і Fujian складала 16-17% [167].

Розгляду досвіду Китаю досить для висновку про те, що відкритість економіки в різних її регіонах може бути неоднаковою. Зарубіжні інвестиції не подібні до океану, вони подібні до річки, тому що пробивають собі дорогу лише в сприятливих для себе умовах. Іноді ці

мови бувають представлені як результат минулого розвитку, але частіше все їх треба підготувати. Звичайно, що таку задачу легше вирішувати спочатку в окремих зонах з тим, щоб пізніше накопичений досвід переносити на всю країну. Особливо такий підхід є важливим для великих держав, до яких, як за територіальними ознаками, так і за кількістю населення та економічним потенціалом належить Україна.

Висновок щодо диференційованості ступеню відкритості національного ринку як можливого варіанту розвитку може бути розвинутий шляхом звернення до досвіду інших країн з трансформаційною економікою. Ще в радянській пресі часто зверталися до досвіду Угорщини, яка лідирувала серед країн Центральної і Східної Європи у залученні зарубіжних інвестицій. Рідше він висвітлювався в українських публікаціях. При цьому зверталася увага переважно на успіхи окремих підприємств, а за полем зору залишався регіональний аспект.

З 1972 р. в угорській економічній політиці було взято курс на розвиток спільних підприємств за участю іноземних партнерів, який змінився з того часу тільки в напрямку посилення лібералізації. Згідно до прийнятого спочатку порядку, частка іноземного капіталу в статутному фонді не повинна була перевищувати 49%, відтік капіталу був обмежений, сфера створення Joint-Venture обмежувалась торгівлею і послугами, розповсюдившись з 1977 року на матеріальне виробництво. Загальні результати цієї політики такі. Протягом 10 років з 1972 по 1982 було створено всього 10 спільних підприємств. Однак розвиток економічної політики в наступні роки призвів до бурхливого зростання Joint-Ventures, що співпало із загальним збільшенням кількості підприємств. Так, між 30 вересня 1990 року і 30 червня 1991 року число підприємств виросло більш ніж на 50%, а зростання кількості створених Joint-Ventures стало ще помітнішим. На 1.01.1991 року число спільних підприємств досягло приблизно 5000 або 16% усіх (=30500) підприємств Угорщини. Через

квітень року їх частка зросла до 20% (з 35000 підприємств). У березні 1992 року число Joint-Ventures склало 532984 підприємств. При цьому суттєво змінилися економіко-правові умови діяльності Joint-Ventures, що буде використано у подальших дослідженнях інших проблем дисертації.

У 1993 році в Угорщині було зареєстровано більше 13500 іноземних підприємств, їх статутний фонд складає 4 млрд. дол. США [99, с.63-65; 100, с.10]. В геополітичному відношенні вони сконцентровані перш за все в Будапешті і його агломераціях. За наведеними в дослідженні В. Ашауера (Aschauer), але неопублікованими даними податкових органів Угорщини, які охоплюють 5348 Joint Ventures, на кінець 1990 року близько 70% їх знаходились у Будапешті [131] і ще 10% - біля столиці комітату (жупети) Гинет. Крім того, за щільністю розміщення Joint-Ventures діляються комітати, через які проходить дорога Будапешт-Відень: комитати, які забезпечують предметами споживання та послугами населення і населення навколо озера Балатон, комитати, прилеглі до річки Дунай.

На жаль, цільові дослідження ролі регіонального розвитку у залученні іноземних інвестицій у більшості постсоціалістичних країн проводяться недостатньо. Це ускладнює виявлення закономірностей. Але є деякі підстави стверджувати, що світова економіка інтегрує не просто економіку тієї чи іншої країни в єдину систему. Вона це здійснює, вибираючи для своїх цілей певні регіони кожної суверенної держави. Шефалвау (Z.Szefalvai) підкреслює, що Східна і Центральна Європа, особливо Угорщина, переживає в теперішній час ренесанс регіоналізму [92, с.25].

З розширенням практики створення Joint-Ventures в Центральній і Східній Європі почалося повернення до життя так званої дрібної

Феномен столиці має значення і для регіонів. В комітатах Joint-Ventures концентрується головним чином у їх центральних містах.

прикордонної торгівлі, яку по суті справи започаткували і у багатьох країнах продовжують активно вести "човноки", які досить успішно використовують різницю в цінах [178, с.152]. Умови для такої торгівлі могли би стати особливо сприятливими, якщо будуть зруйновані в багатьох випадках невинувдані перешкоди. В цьому випадку фірми сусідніх регіонів країн, які мають спільні кордони, могли би ефективно кооперуватись головним чином на основі сприятливіших транспортних витрат і вільного вибору своїх постачальників.

Звернення до досвіду Чехії, Словачії і Польщі показує, що прикордонні регіони користуються пріоритетом при розміщенні своїх капіталів з боку іноземних інвесторів. Це ж характерно для столиць (Праги, Братислави, Варшави), а також для тих внутрішніх регіонів кожної країни, які виділяються в своєму економічному розвитку. Так, в Чехії до них належать Моравія і Богемія.

Геополітичне положення України, її комунікаційна інфраструктура, рекреаційно-туристичні ресурси обумовлюють необхідність розширення прикордонного співробітництва. При цьому треба мати на увазі, що приблизно третина об'єму експортних послуг формується в прикордонних зонах.

В теперішній час питання прикордонного співробітництва регулюються двосторонніми угодами. У Договорі про партнерство і співробітництво між ЄС і Україною, який має приблизно 100 статей, їм присвячено спеціальний розділ. В ньому, зокрема, передбачено співробітництво з метою розвитку орієнтованого на ринок сектора послуг України. Укладено також міжурядову угоду про прикордонні області України і Росії, яка направлена на інтенсифікацію торговельних зв'язків Донецької, Луганської, Харківської, Сумської і Чернігівської областей з прикордонними областями Росії.

Однією з форм прикордонного співробітництва є сворегіони. Найбільш плідно концепція сворегіонів стосовно України розроблялась в Інституті регіональних досліджень НАН України (Львів). Цікаві розробки цієї проблеми є в Тернопільській академії народного господарства, Тернівецькому державному університеті, Інституті економіко-правових досліджень НАН України (Донецьк). Ці концепції розуміють під сворегіонами організаційну форму прикордонних відносин, в рамках якої спеціальні органи мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічного, культурного і гуманітарного впливу, реалізовувати конкретні проекти, розв'язувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології.

Не заперечуючи доцільності перерахованих функцій сворегіонів, не можна не бачити їх обмеженості, яка може призводити і призводить до несправедливого розподілу доходів від надання прикордонних послуг. Наприклад, Польща на кордоні з Україною створила вільну економічну зону в селі Медика, де розгорнуто мережу складів, функціонують різного роду об'єкти сфери обслуговування приїжджих. В результаті з'являється певна нерівномірність у зростанні доходів від надання послуг між українською та польською стороною. Звичайно, конкуренція призведе до залучення ще значніших інвесторів на український бік кордону. Однак, цілком, така "незалежність" у вирішенні питань співробітництва прикордонних областей не забезпечує прискореного і збалансованого розвитку інфраструктури кордону, впливає на якість та асортимент послуг. Уявляється перспективним розвивати сворегіони як свого роду територіальні СН з єдиним органом управління і системою розподілу прибутку. Такий підхід сприятиме об'єднанню зусиль митних та інших органів із спрощення процедур контролю, прискорення товарообігу і надання транспортних, готельних, складських, туристичних та інших послуг.

Повертаючись до термінологічних проблем, можна запропонувати для єврорегіону визначення "міждержавна вільна економічна зона" (МВЕЗ). Таку форму доцільно використовувати при створенні єврорегіонів "Буг", "Карпати". Україна бере в них участь, хоча і не визначила свого статочного відношення до них. Концепцію МВЕЗ доцільно покласти в основу поєднання інтересів України та її сусідів. З одного боку, якщо Україна відстане в реформуванні економіки від держав, які мають з нею єврозон, то вона отримає можливість використати відпрацьовані іншими країнами економічні механізми регіонального розвитку. З іншого боку, створення єдиного правового поля на розширеній території підвищить привабливість для інвесторів. В кінцевому результаті у виграші повинні вийти обидві сторони. Створення МВЕЗ дозволить вирішувати завдання економічної інтеграції, комплексного розвитку, узгодження планів, економічної безпеки. Ефективність їх зростає з часом, коли почнеться зростання транспортних потоків, які, згідно з існуючими прогнозами, повинні збільшитись в напрямку Захід-Схід в десять разів.

Взірцем єврорегіону, до створення якого варто було би прагнути, є регіон Саар-Лор-Люкс між ріками Маас, Саар та Рейн. Землі цього регіону включають Саар, Рейн-лянд-Пфальц (Німеччина), французький регіон Лотарінгію, німецько-мовну спільність Бельгії, а також Валонію і Велике Герцогство Люксембург. Формування регіональної інтеграції засновується на концепції, яка полягає в тому, що Європа регіонів розвиває нову ідентичність, щоб зуміти поєднати європейську багатомовність з своєрідністю батьківщини і щоб громадяни на основі практичних проектів розуміли, що означає мислити по-європейськи, діяти на місці. Ідентичність регіону Саар-Лор-Люкс визначається геополітичними і економічними умовами, а також культурним надбанням. Внаслідок численних історичних колізій Люксембург став самостійною державою, але скоро поступився частиною території новому королівству Бельгії.

Лотарінгія залишилась французькою, а земля Саар, і так не дуже велика, поділилась частково до пруської Рейнської провінції, частково - до Пфальцького Західного Пфальцу, а частина, що залишилась, була розділена між кількома невеликими князівствами.

Вимушений розподіл території між Маасом і Мозелем, Сааром і Рейном не зруйнував спільних коренів регіону. Цьому сприяв в значній мірі економічний розвиток, який почався в середині XVIII століття, коли були відкриті поклади вугілля та заліза. Він здійснювався відповідно до об'єктивних законів економіки, не беручи до уваги наявність великої кількості кордонів. І ця єдність економічного розвитку пережила три кризи між 1870 і 1945 роками, в результаті яких національні кордони зміщувались то в одну, то в іншу сторону. Зараз Саар-Лор-Люке займає перше місце серед 10 регіонів Європи, в яких національні адміністрації з питань праці здійснюють прикордонну кооперацію. В ньому 80 тис. чоловік добираються на своє робоче місце, перетинаючи кордон. За ним з великим розривом йде регіон Пфальц-Середній Рейн-Північний Ельзас, який нараховує 30 тис. чоловік, які мають роботу за межами державного кордону.

Обмін інвестиціями можна проілюструвати такими даними. З німецьким капіталом функціонують 136 підприємств в Лотарінгії або 17 тис. робочих місць. Фірма "Мерседес-Бенц" випускає тут модель "Swatch car", маючи в штаті 2000 робітників. Приблизно 156 французьких підприємств (26 тис. робочих місць) розміщені в "маленькій Франції в Німеччині" землі Саар. Майже 100 тис. робочих місць залежать від міжрегіональної кооперації. Регіональна єдність, що має місце в регіоні Саар-Лор-Люке, існує на багатьох ділянках кордону України. Доцільність узгодженої економічної і соціальної політики в прикордонних територіях з Румунією, Молдавією, Угорщиною, Словачією, Польщею, Білорусією, Росією не викликає сумнівів. Необхідно лише їх виділити, визначити

форми адміністративного і екологічного управління єврорегіонів, утворенні яких доцільно брати участь Україні.

Таким чином, висновок щодо того, що ступінь відкритості економіки різних регіонах країни може бути неоднаковий, варто доповнити твердженням, що він і повинен бути неоднаковим. З позиції теорії зовнішньої торгівлі такий підхід зумовлюється необхідністю використання рівняльних переваг кожної з країн. При цьому успіх залежатиме від того, наскільки сприятливими виявляться умови для того, щоб міжнародні потоки капіталу линули у відповідні регіони.

Нерівномірність розподілу іноземних інвестицій характерна і для України. Найбільше підприємств з капіталом іноземних інвесторів реєстровано у Києві, Криму, Одеській, Донецькій, Дніпропетровській, Львівській областях [41].

Групою вчених України проведено дослідження інвестиційної привабливості регіонів країни. Оцінка здійснювалась за п'ятьма кількісними показниками: рівнем економічного розвитку регіону, розвитком ринкових відносин і комерційної інфраструктури, рівнем приміногенних, екологічних та інших ризиків. В результаті всі регіони поділено на чотири групи [88].

Таким чином, відкриття ринків країнами з економікою, яка трансформується, необхідно обґрунтувати з позицій регіонального підходу. У регіонах, які мають або можуть мати привабливість для зарубіжних інвесторів, треба створити особливий економіко-правовий мікроклімат. Бажано, щоб він забезпечив певний інвестиційний бум. Як правило, саме в цих випадках справджують себе різного роду пільги.

Дослідження форм швидкого потенційного впливання в економіку України зарубіжних інвестицій особливо важливе в зв'язку з тим, що вона не належить до країн з замкненим циклом виробництва в межах республіки. Таку структуру мають найбільше Росія, США, Китай і Японія.

Якщо Росія із власних сировинних ресурсів може виробляти 65% продукції, то Україна - лише 20%. В умовах закритої економіки, якою була економіка СРСР, 70% промислових підприємств знаходились в союзному підпорядкуванні. Відповідно ринки сировини, збуту, інфраструктура виробництва, організаційні структури управління орієнтувались на союзний рівень [36].

Диференційований підхід до відкриття українського ринку повинен бути здійснений на основі створення мережі вільних економічних зон. Причому їх варто створити в значній мірі за китайським взірцем. Мається на увазі, що дана система повинна будуватися не стільки за крапковим взірцем, скільки за регіональним принципом. І в цьому зв'язку особливий інтерес має для України китайська модель.

Існують уявлення, що китайський досвід не можна застосувати в умовах Європи. Журнал "Finanzierung und Entwicklung" в своєму рефераті може Індія мати користь від китайського досвіду" пише: "Для народного господарства Східної Європи або Радянського Союзу практично не може застосовуватися китайська модель. Ці країни занадто далеко відкинули модель планування, яка все ще залишається неграальною складовою частиною китайської стратегії розвитку. Індія ж є країною, для якої китайський досвід є найбільш суттєвим. Ці країни подібні за чисельністю населення і розмірами народних господарств. Обидві поклалися здебільшого на заходи із заміщення імпорту і закінчили надто капіталомісткою структурою виробництва. Китай змінив курс в 1979 році, Індія (при вирішальній ліберизації) не змінювала. З багатьох точок зору Індія в 1991 році знаходилася там, де Китай у 1979 р. Відношення торгівлі до валового внутрішнього продукту було в Індії в 1991 році таким самим, як у Китаї в 1979 році, імпорт і контроль зовнішньої торгівлі швидко розросталися, а національна валюта була завищена" [41].

При всій хаотичності аргументів на користь застосування Індією китайського досвіду, навряд чи достатніми є докази його непридатності для Європи лише на тій підставі, що європейські країни відмовилися від планової моделі планування, якої до того ж не притримується й Індія. В відношенні для України китайський підхід на основі ліберальних, гнучких умов, як у вільних економічних зонах, міг би сприяти залученню значних зарубіжних інвестицій. Україна, хоча і менша, ніж Індія, але достатньо велика щодо населення, території і потенціалу країна. В такій величезній державі неможливо скрізь однаково вирішувати економічні завдання, особливо такі, як залучення зарубіжних інвестицій. Тому Україна повинна взяти на озброєння модель вільних економічних зон регіонального характеру, і досвід Китаю в цьому відношенні один з найбільш застосованих.

Звичайно, регіоналізація залучення іноземних інвестицій призведе до меншої або більшої нерівномірності розвитку різноманітних територіальних утворень. І це треба усвідомлювати і тонко регулювати, створюючи сприятливі умови для переливання капіталу з вільних економічних зон в решту частини країни. Адже нерозумно залишати невикористаними особливі можливості економічного росту окремих економічних центрів, проводячи політику збалансування. Якраз навпаки, вся економічна система повинна бути спрацьована таким чином, щоб скрізь отримувати максимум. Поскільки ж для кожного працівника, підприємства і регіону цей максимум є різним, постільки і неоднаковим є їх добробут. В такому напрямку варто дотримуватись суспільної свідомості.

Аналізуючи досвід Китаю, оцінюючи його досягнення такими епітетами, як "країна економічного чуда", західні економісти відмічають, як одну з найважливіших, проблему нерівномірності розподілу і зростаюче порушення регіонального диспаритету. Разом з тим, як пише Д.Лозаб

(D.Losab), "вади розвитку були передбачені самими реформаторами як неминучі і вони з тяжким серцем пішли на них. Деякі особи і провінції отримали багато прав для збагачення, заради того, щоб потім створювати матеріальні основи кращого життя для інших. Незважаючи на це, в подальшому виникало соціальне напруження і зростав егоїзм процвітаючих провінцій, які сильно опираються відраховувати податки центру в Пекіні і конкурувати за прямі іноземні інвестиції. Що стосується погрози державній єдності Китаю, то це розуміється як перебільшення західних спостерігачів, які недооцінюють китайську свідомість" [104, с.2].

Китайські лідери пішли далі. Deng Xiaoping вже в 1993 році залучив до політичного і економічного управління Lee Kuan Yew - колишнього прем'єр-міністра Сінгапура і архітектора сингапурських реформ. З його допомогою вдалося zapewнити консервативне крило Комуністичної партії до проведення реорганізації економіки на основі приватної власності, вільного підприємництва і вільної торгівлі при керівній ролі політичного управління [156, с.48].

На жаль, регіональний підхід до створення вільних економічних зон в Україні не є популярним і особливо в середовищі політиків як лівого, так і правого толку. За цим вбачається посилення тенденцій до автономізації і навіть виділення з складу країни. Саме такого роду доводи домінували, коли було відхилено Верховною Радою Закон про надання статусу вільної економічної зони Закарпатській області. З цих же мотивів не розглядається в законодавчих і виконавчих органах аналогічна постановка питання деякими іншими областями. В кінцевому випадку, Україна залишається єдиною країною в Європі, яка не відкрила ні однієї ВЕЗ навіть крапкового характеру.

Між тим, феномен регіоналізації в зовнішньоекономічних відносинах є закономірністю, яка характерна для всіх країн. Це зумовлюється багатьма причинами. Серед них суттєве значення має та обставина, що

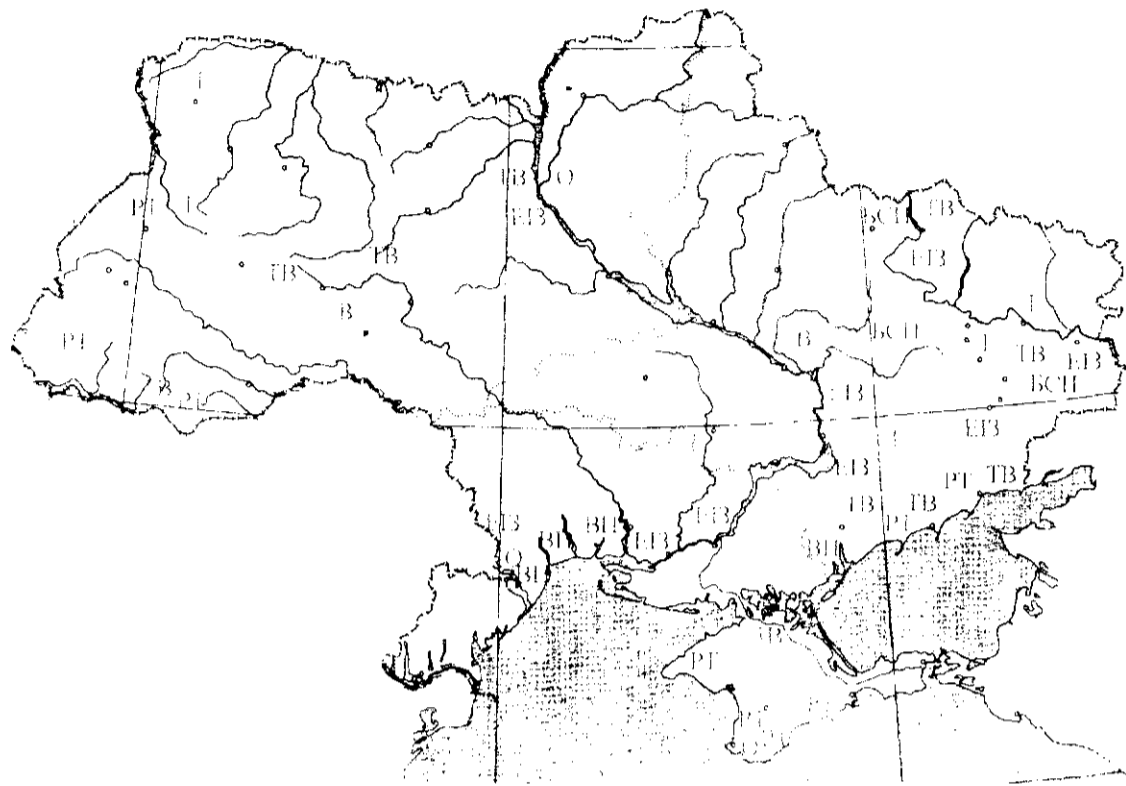
труднощі, які виникають у процесі реструктуризації економіки і санування старих боргів, виливаються нерідко у різноманітні регіональні конфлікти і проблеми. Поряд з цим, у ході сучасної перебудови народного господарства необхідно рахуватися з новими тенденціями у розміщенні продуктивних сил країни, у т.ч. з тенденціями сегрегації, посилення регіонального диспаритету, прискорення процесу периферизації і фаворизації високорозвинутих областей. В свою чергу, лібералізація місцевого управління, зростання сфери їх компетенції у прийнятті самостійних рішень, зміни регіональних систем управління призводять до зростаючої ролі місцевої ініціативи щодо регіональної політики.

При висуненні на пріоритетне місце зовнішньоекономічних завдань, саме вони набувають першорядного значення в умовах відсутності статних внутрішніх джерел інвестування. - регіональні проблеми розвитку повинні вирішуватись з врахуванням інтересів зарубіжних партнерів. Варто було б адміністрації з невеликої кількості міст (Харків, Львів, Івано-Франківськ, Тернопіль, Бердянськ, Одеса, Донецьк, Дніпропетровськ, Чортків) наділити правом дозволу іноземних інвестицій у межах певної верхньої межі. Це зробило б зайвим безкінечні вояжі бізнесменів із столиці в провінцію, зворотило би кількість осіб, розчарованих нашими бюрократичними і комуністичними умовами. Одночасно різко зріс би авторитет місцевих органів і головне – число і об'єм зарубіжних інвестицій.

Успіх статусу відкритих зон окремих міст дозволив би знайти сенсус для прийняття Закону про надання особливого економічного статусу тим регіонам, в яких можна і треба очікувати відчутний приплив інвестицій. Географічні рамки таких зон повинні бути достатніми для того, щоб реалізувати значні інвестиційні проекти. В якості таких зон повинні бути вибрані регіони, які є головними потенційними споживачами інвестиційних засобів. Зони, орієнтовані на розвиток індустрії, варто створювати на сході країни, а зони, орієнтовані на фінансування аграрного і

рекреаційно-курортного – в Криму, Карпатах, Закарпатті, Полтавській області. Зони прикордонної торгівлі доцільно розвивати в регіонах, суміжних з Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Росією.

На схемі-карті “Розвиток мережі ВЕЗ України” (рис.2.1) зображено мережу вільних економічних зон, які рекомендуються автором в якості концепції їх створення в Україні. Деякі з них вже проектуються і їх реалізація не викликає особливих сумнівів. Затримка з їх створенням пояснюється головним чином низькою якістю проектної документації, що повністю кореспондується з політичними мотивами. Йдеться про торговельно-виробничі зони в Маріуполі (три зони в системі ВЕЗ “Азовьє”), ВЕЗ “Іллічівка”, три зони в Чернівецькій області, вільних портах або “порто-ранко” в Одесі, Ізмаїлі, Севастополі, Керчі, Іллічевську, Южному і Армянську. Для розвитку економіки України важливе значення можуть мати імпорتنі і імпортозамінні зони. Перші можуть бути створені в західних областях (Закарпатській, Львівській, Волинській) з метою надання і подальшої реалізації головним чином в Україні товарів народного споживання технічного призначення (телевізори, відеотехніка, комп’ютери, холодильники і т.п.). Частково такі завдання можна вирішити в аналогічних зонах східних областей України (Донецькій, Луганській, Запорізькій), хоча тут доцільніше створювати умови, привабливі для інвесторів з виробництва матеріаломіємної продукції, яка імпортується в Україну, а саме автомобілів, дорожніх машин і механізмів, обладнання. Імпорتنі і імпортозамінні зони у східній частині країни повинні бути доповнені сіткою експортних і імпортозамінних СЕЗ, що спеціалізуються на переробці сільськогосподарської сировини і виробництві продуктів харчування. Це дозволяє істотно потіснити, а в ряді випадків і витіснити з



Умовні позначення:

- | | | | |
|----|-------------------------------|----|------------------------|
| В | - торгово-виробничі | Г | - технополіс |
| І | - імпорتنі та імпортозамінні | ВП | - вільні порти |
| ІІ | - банківсько-страхові послуги | РТ | - рекреаційно-туриські |
| ІV | - експортні та імпортозамінні | О | - офшорні |

1. Торгово-виробничі: Маріуполь, Сиваш, Чернівці.
2. Імпорتنі та імпортозамінні: Закарпатська обл., Львівська обл., Волинська обл., Донецька обл., Запорізька обл., Луганська обл.
3. Офшорні: Маріуполь, Одеса, Київ, Ялта.
4. Експортні та імпортозамінні: Донецька обл., Луганська обл., Харківська обл., Київська обл., Дніпропетровська обл., Запорізька обл., Кіровоградська обл., Миколаївська обл., Одеська обл., Херсонська обл.
5. Технополіс: Маріуполь, Сиваш, Чернівці.
6. Вільні порти: Одеса, Ізмаїл, Севастополь, Керч, Іллічевськ, Южний, Бердянськ.
7. Рекреаційно-туриські: Ялта, Форос, Судак, Алушта, Бахчисарай, Чернівці, Яремче, Трускавець, Мукачеве, Слав'янськ.
8. Банківсько-страхові послуги: Донецьк, Харків, Дніпропетровськ, Луганськ.

Рисунок 2.1. Карта-схема розвитку мережі
вільних економічних зон України

українського ринку продовольства іноземні товари і задіяти робочу силу, звільнення якої буде прискорюватись в міру структурної перебудови народного господарства і реструктуризації підприємств. З врахуванням кількості населення, можливостей експорту в сусідні області Росії і збуту в інших регіонах України число експортних і імпортозамінних зон в Україні може сягнути 20, в тому числі в Донецькій області - 3, Луганській - 2, Харківській - 2, Київській - 3, Дніпропетровській - 2, Запорізькій - 1, Кіровоградській - 1, Миколаївській - 1, Одеській - 1, Херсонській - 1.

Проблема розвитку науково-технічного прогресу і наукоємних виробництв може вирішуватись за допомогою створення технополісів. Передумови для них мають Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ. Тут зосереджений величезний інтелектуальний потенціал. Принципи інвестицій дозволить дати поштовх для продовження життєвого циклу тим українським товарам, які зберігають конкурентні переваги, одночасно прийде в рух процес формування нових кластерів, в яких Україна виросте до світового лідера.

Серед завдань реформування економіки України найважливіше значення набуває формування оптимальної банківської мережі. В теперішній час існує невідповідність між місцем розташування банків і догребом в капіталі. Незважаючи на те, що східні області України виробляють приблизно 60% валового внутрішнього продукту, на їх території створено непропорційно мало банків. Це впливає на залучення інвестицій в структурну перебудову індустріально розвинутих регіонів. В зв'язку з цим можливим є створення ВЕЗ банківських і страхових послуг в районі міст Харкова, Донецька, Дніпропетровська, Луганська.

У вирішенні завдання залучення в Україну інвестицій значні можливості можуть мати офшорні зони, в яких вкрай спрощений порядок реєстрації юридичних осіб і використовуються (або взагалі відсутні) левисекі податки на прибуток. Умови для створення офшорних зон досить

сприятливі в приморських містах: Ялті, Одесі, Маріуполі. Не можна тут виключити і Київ, для якого перспектива стати українським Діхтенштейном обумовлюється тим, що він краще за інших “освоєний” розземним бізнесом. Україна є великою країною з багатою індустрією і культурою, різноманітними кліматичними і географічними умовами, може розраховувати на отримання високої ефективності від створення СЕЗ рекреаційно-туристичної спрямованості. Лише в Криму їх можна створити декілька. Сприятливі умови для цього мають Ялта, Алушта, Форос, Судак, Бахчисарай. Не менш перспективні в цьому відношенні й інші регіони, серед яких можна назвати Яремче, Мукачеве, Трускавець, Славянськ, Мамчкі Озера, Чернівці.

На схемі-карті “Розвиток сітки ВЕЗ України” (рис.2.1) нанесено близько 60 крапок, що виражають місця і форми можливого створення таких економічних зон в Україні. Виникає запитання: чи не забагато? Якщо звернутись до зарубіжного досвіду, то він свідчить про те, що немає жодного критерію кількісного визначення числа ВЕЗ не існує. В економічно і політично благополучній країні, якою є США, функціонують майже 300 ВЕЗ різнобічної орієнтації. Вони займають різноманітні території в містах Нью-Йорку, Чикаго, Сан-Франциско, Бостоні та інших. Невадливо, що в Україні, яка переживає період глибокої економічної кризи, варто сміливіше йти на створення ВЕЗ. В свій час саме завдяки цій формі вдалося в багатьох регіонах Франції і Англії стабілізувати економічну ситуацію і вивести її з кризового стану. Про доцільність формування сітки ВЕЗ свідчить і досвід інших країн, в тому числі і постсоціалістичних. Детально він проаналізований в публікаціях автора.

2.2. Структурна глобалізація і визначення секторних і галузевих інвестиційних пріоритетів

Розвиток світової торгівлі (перш за все, той факт, що у повоєнний період виробництво дало п'ятикратне зростання, а світова торгівля - шотирнадцятикратне) поставив перед існуючими державами складну політико-економічну дилему. Зростаюче міжнародне сплетіння виробництва посилює взаємозв'язок економік у світовому масштабі і уможливило зростання їх глобального вирівнювання. Відкритість економік залучила до міжнародної конкуренції практично усі підприємства народного господарства відповідної країни, незалежно від рівня їх експортно-імпортової діяльності. Процеси глобалізації перекинулися з економіки практично в усі сфери суспільного життя.

В економічній теорії в теперішній час осмислюються нові явища у світовій торгівлі, які проявляються у формі глобалізації. Найбільш активно з'являються концепції "торгової держави" [172], "глобальної формації" [135], "станового мультикультурного класового суспільства" [162], "держави національної конкуренції" [139].

Суть полягає у ствердженні, що колишня модель світу з національно-територіально відокремленими державами втрачає своє значення. Її місце у найважливіших сферах торгова держава, у своєму роді глобальна формація, основу якої складає звільнений від національних пут світовий ринок. Суспільство втрачає свій простір у тому відношенні, що "під дією глобально організованих, все менше і менше обмежених національними кордонами процесів використання капіталу стають гнучкими і втрачають самостійність економічні відносини і зв'язки щодо своєї територіальної локалізації. Внаслідок цього відбувається все яскравіше виражена поляризація економічних, політичних, соціокультурних територіальних утворень, потрапляючи в протиріччя один з другим" [139, с.40].

Ідеї торгової держави, глобальної формації і т.п. мають право на існування у тому розумінні, що глобалізація призвела до посилення взаємозв'язку і, відповідно, до особливої вразливості ззовні. З одного боку, ринкові механізми і світова конкуренція форсують і прискорюють рух суспільства до глобальної інтеграції, з іншого, - уряди, орієнтуючись частіше всього на політичну кон'юнктуру і доводячи свою потрібність, неохоче поступаються контрольними і регулюючими функціями. В той час, як інтернаціоналізація виробництва веде до структурного повороту і переміщення робочих місць, політичний процес направляється на відхилення від даних тенденцій [109, с.356-402].

Відзначені суперечливі процеси ставить в респіт респіт уряди перед дилемою. З одного боку (вербальна більше, реальна менше) активна підтримка подальшої лібералізації участі в світовій торгівлі, тому що вона підвищує життєвий стандарт населення і тим самим забезпечує підтримку самому урядові. З другого боку, уряди вимушені постійно відрикатися від цих чи інших контрольних функцій і розширювати відкритість економіки, створюючи ґрунт для виникнення нових супротивників [157, с.23-28].

Дилема, обумовлена закономірностями розвитку світової економіки і реальним сприйняттям зумовлених ними державних рішень, в більшій мірі, чим в інших країнах з перехідною економікою, характерна для України. Треба підкреслити, що відсутність реальних кроків по структурній перебудові економіки, яка забезпечує її інтеграцію в світові економічні процеси, обумовлена і відсутністю у держави відповіді на питання "що робити?" і страхом прийняття кардинальних рішень.

В цілому в Україні визначені пріоритетні сфери залучення іноземних інвестицій. Верховна Рада прийняла Закон України "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні", який визначає серед найважливіших для вкладання капіталу галузей агропромисловий комплекс, сільськогосподарське машинобудування, харчову і легку промис-

ловість, лісопромисловий комплекс, машинобудування, літакобудування, металургійний комплекс, модернізацію вуглевидобутку, транспортну інфраструктуру, створення екологічно безпечних матеріалів та виробів з них, соціальну інфраструктуру та інші.

Достатньо лише переліку галузей, щоб упевнитись, що в число пріоритетних потрапили практично всі існуючі галузі. Тоді виникає питання: у якому напрямку повинен піти структурний поворот. Відповіді на нього немає. Замість нього є спроба реалізації усього народного господарства в тій самій структурі, в якій воно було до кризи.

Ще більш складне запитання про першочерговість для інвестицій, виділених у Законі галузей. Адже одночасно капітал не потече у всі зростаючі галузі. Його потоки будуть прискорюватись лише при прискореному розвитку однієї або дуже невеликої кількості галузей, на прикладі яких світове співтовариство побачить здатність нації освоїти і зупинити вкладений капітал. Ними повинні бути галузі, які забезпечують основи для структурного повороту всієї економіки.

Традиційно в нашій економічній науці вважалося, що основу для розвитку економіки складаються галузі так званої групи "А", тобто виробництво засобів виробництва. Одним з головних економічних законів політичної економії соціалізму вважався закон випередження темпів зростання виробництва над темпами зростання споживання або закон переважного зростання виробництва засобів виробництва. Періодично його тлумачення пом'якшували, допускаючи, що на окремих стадіях можливе швидше зростання виробництва засобів споживання, особливо в тих випадках, коли п'ятирічними планами змушені були встановлювати такі співвідношення.

Широкий спектр галузей з однаковими претензіями на інвестиції в умовах рішення завдання структурного повороту економіки допустимий лише в тому випадку, якщо економічна система суспільства орієнтується

на створення виробничого циклу, свого роду міні-СРСР, а не на включення в світову економіку. Україна взяла курс на відкриту економіку, а тому їй доцільно виділити такий економічний напрямок, навколо якого почнуть зростати галузі і виробництва, здатні забезпечити експортно орієнтований розвиток країни. Без цього неможливе широке включення міжнародного капіталу в національну економіку.

При вирішенні завдання включення в світову економіку України значний інтерес має досвід Федеративної Республіки Німеччини. В 60-их рр. після швидкого післявоєнного відродження економіки, Німеччина почала перший етап структурного повороту народного господарства, відомий з економічної історії як "фаза індустріалізації з прискорення росту експорту" (die Phase der exportgetriebenen Industrialisierung) [124, с.3-8]. В 70-их рр. цей курс був продовжений "переводом стрілок" у фазу зміни структури.

Новий курс у структурній політиці Німеччини мав експансіонський характер. Перш за все, була вдало використана кон'юнктура світового ринку, яка виразилася у рості зайнятості у розвинутих країнах і рості попиту на інвестиційні товари, які забезпечують економію витрат праці. Німецька економіка мала до цього часу таку структуру, яка забезпечувала реалізацію виробниками порівняльних переваг або ж здатна була швидко організувати виробництво відповідних інвестиційних товарів. Але спеціалізація промисловості на інвестиційних товарах, орієнтованих на економію праці, стала не єдиною перевагою в розширенні експорту. Німецькі фірми виступали на світовому ринку, як правило, з товарами, які мали вищу якість і нижчі ціни, ніж конкуренти. Зрештою, сприятливий інвестиційний клімат не в останню чергу був досягнутий за рахунок включення в міжнародну конкуренцію низьких рівнів затрат, які набула німецька економіка завдяки встановленому згідно з фіксованою Bretton-Woods'кій системою вигідного обмінного курсу. Оцінка нижче вартості

німецької марки дозволила компенсувати суттєву частину витрат за рахунок світового ринку.

Природно, що Україна у порівнянні з Німеччиною, як і світова економіка сьогодення стосовно до її умов в 60-і рр. - абсолютно різні. Але для вирішення проблем структурної перебудови України важливими є методичні елементи минулого досвіду. У зв'язку з цим важливо виділити три елементи в німецькій моделі.

По-перше, еластична відносно прибутків частина попиту змістилася головним чином на промислові товари. Після задоволення найважливіших потреб у продуктах харчування і одязі інтереси споживачів сконцентрувалися на споживчих товарах високої якості (електротехнічних приладах для домашнього господарства, автомобілях, меблях), а інтереси інвесторів - на технологічному устаткуванні, яке забезпечує високе зростання продуктивності. В результаті у виграну опинилися в першу чергу виробники обчислювальних машин для вирішення економічних завдань, приладів з обробки даних, авіа- і ракетобудування, електротехніки і суміжних виробничих сфер, у тому числі виготовлювачі шкільних матеріалів. В програмі були сфери, попит на продукцію яких не мав еластичного характеру щодо прибутків (наприклад, виробництво продовольчих товарів або текстилю і шкіряних виробів).

По-друге, завдяки компенсації витрат за рахунок зовнішнього ринку, ті сфери виробництва, які через несприятливе співвідношення факторів з точки зору сучасної кон'юктури опинилися в складних внутрішніх умовах, залишилися конкурентоспроможними в міжнародному масштабі. Це були здебільшого галузі, які могли компенсувати за рахунок зовнішнього ринку втрати на внутрішньому ринку. Серед них варто виділити перш за все матеріало- і трудомісткі галузі, в т.ч. обробку і переробку деревини, паперу і картону, поліграфію, виготовлення і переробку шкіри.

По-третє, навіть ті галузі економіки, шанси яких пристосуватись до нових умов конкуренції за рахунок світового ринку, виглядали слабо, також, образно кажучи, звернули свій погляд за кордон. Не маючи достатніх ресурсів оплати вартості національної робочої сили, вони почали активно залучати дешеві трудові ресурси.

Описаний досвід дозволяє сформулювати ряд аргументів для вирішення проблеми структурного повороту української економіки. Одним з них полягає в тому, що структурні зміни варто орієнтувати на попит. В методичці німецьких економістів припустимою для українських умов є необхідність виділення в пріоритетний сектор задоволення потреби у продуктах харчування і одязі. Але галузі, які вирішують дану проблему, не повинні мати експортну орієнтацію у широкому плані при розробці інвестиційної політики. Справа в тому, що світовий ринок перенасичений товарами їх спеціалізації, тому експортний варіант розвитку агропромислового сектору і легкої промисловості в широкому плані виключений.

Інвестори, які ввозять в країну товари народного вжитку, розглядають нас внаслідок надвиробництва і перенасичення товарного ринку як "незасіяне поле". Товари, що надходять з-за кордону на внутрішній ринок, повільно але виважено витісняють вітчизняні, які є неконкурентоспроможними не лише за своїми технічними характеристиками, а до всього ще й за своєю ціною, яка внаслідок відсталої технологічної бази і постійно зростаючої інфляції висока і, як правило, часто перевищує зарубіжну.

Якщо звернутися до досвіду країн, які розвиваються, і порогових країн (див.табл.2.1), то для тих із них, які мають низький рівень валового внутрішнього продукту на душу населення, характерний високий рівень застосування робочої сили у сільському господарстві. Так, у 1992 році

Таблиця 2.1

Рівень валового внутрішнього продукту
і зайнятості населення в сільському господарстві
у порогових країнах і країнах, що розвиваються [155, с.30]

Країни	ВВП на душу населення Рівень 1992 р. (США - 100%)	Населення (млн.) Темпи росту 1973-1993 рр.	Частка зайнятості у сільському господарстві (в % від всіх зайнятих у народному господарстві)
Порогові країни			
Гонконг	87	5,4	6
Тайвань	56	6,0	1
Південна Корея	39	6,4	44
Сингапур	72	6,0	3
Країни, що розвиваються			
Малайзія	35	4,3	19
Таїланд	26	4,9	58
Індонезія	13	5,3	184
Китай	9	6,3	1162
Всього порогові країни і країни, що розвиваються	12	6,1	1497

частка працюючих у сільському господарстві складала у Малайзії - 26%, Таїланді - 67%, Індонезії - 56%, Китаї - 67%.

Крупні інвестиції в агропромисловий сектор і легку промисловість повинні очікуватись на етапі, коли виникне певний підйом в інших галузях народного господарства, виросте заробітна плата до рівня країн Східної і Центральної Європи і підвищиться якісна сторона у попиту на продукти харчування і одяг. Тут можна прогнозувати певну конкуренцію іноземних і вітчизняних інвесторів. Швидше результатом їх змагання буде поява великої кількості Joint-Ventures, які будуть вигравати, в свою чергу, конкуренцію з імпортерами, особливо при виробництві кондитерських і

консервних виробів, напоїв, продуктів дитячого харчування, виробів сучасної моди.

Розвиток галузей промисловості, які задовольняють попит населення на технічні вироби високої якості, також буде забезпечуватись за рахунок самофінансування. Для цього необхідними умовами є зменшення відставання в науково-технічному рівні виробів від зарубіжних взірців при підтриманні значної різниці в цінах між ними.

Підприємці, які мають обладнання і спеціалізуються на його виробництві, більше чекають від нашої країни його придбання, а не надання під організацію на його базі спільних підприємств. Важко знайти виробника, який готовий своїми руками і на свої кошти створити ще одного конкурента, причому такого, який має дешеву робочу силу, що, в свою чергу, може знизити його собівартість.

Успіх режиму самофінансування у вирішальній мірі буде залежати від ступеня платіжоспроможності попиту, або, інакше кажучи, від політики формування прибутків домашніх господарств. Очевидно, на початковому етапі доведеться піти на допущення суттєвого зростання заробітної плати, зменшивши всі стримуючі її елементи. Це означає, що у монетарній політиці акценти необхідно перенести із стримування зростання заробітної плати на економію бюджетних витрат.

Вихідні передумови включення в світову економіку, які властиві Україні в теперішній час, після другої світової війни мала Латинська Америка. Більшість країн цього континенту знаходились на вищому рівні розвитку, ніж Японія, але ринок Північної Америки не змогли завоювати. Опинившись у платіжній кризі, вони обрали стратегію стримування доходів. В результаті було перервано на десятиріччя зростання, темп якого стійко перевищував середньосвітові. Цю помилку повторюють багато країн Африки та Азії [155, с.304-306].

Україна, знаходячись напередодні прийняття радикальних рішень щодо стратегії свого розвитку, не повинна повторити латиноамериканський варіант. Що ж стосується структури заробітної плати як елементу інвестиційної політики, то її варто формувати таким чином, щоб значна частина припадала на розвиток житлової сфери, товарів для домашнього господарства, транспорту (перш за все персонального), освіти, культури, здоров'я. Дані, наведені в табл.2.2, показують структуру витрат домашніх господарств Німеччини в перше десятиріччя структурного повороту. Вони могли б слугувати орієнтиром в розробці політики заробітної плати на початковому етапі структурних змін в Україні. В цілому можна зробити висновок про те, що ці зміни в галузях, які орієнтуються на задоволення потреб домашніх господарств, визначаються політикою формування особистих доходів населення.

Таблиця 2.2

Витрати домашніх господарств на вибрані товари і послуги¹
з 1960 до 1979 рр. [124, S.24] (частини у загальних витратах у %)

	1960	1970	1975	1979
Харчування	37,1	30,6	28,1	26,7
Одяг, взуття	11,6	10,6	10,3	9,2
Житло	25,8	28,5	29,2	29,2
в т.ч.				
квартирна плата	9,9	12,5	12,2	12,2
електрика, газ і т.п.	3,0	3,7	4,5	5,3
інші товари і послуги для ведення домашнього господарства	12,9	12,3	11,9	11,6
Транспорт і зв'язок	9,2	13,6	14,1	15,8
в т.ч.: автомашини	2,4	3,9	3,6	4,2
інші транспортні потужності	6,3	8,4	8,7	9,6
передача новин	0,5	1,3	1,8	2,0
освіта і дозвілля	7,2	7,3	7,7	7,6
догляд за тілом і здоров'ям	4,9	4,6	5,0	5,1
Особисті речі та ін. товари і послуги	4,2	4,8	5,6	6,0
В цілому	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ У відповідних цінах

Використання німецькими підприємцями кон'юнктури шістдесятих років щодо росту попиту на інвестиційні товари може бути повторено Україною тепер. Відрив країн Східної і Центральної Європи, а також Росії в економічному розвитку від України поставив їх перед необхідністю оновлення виробничого апарату. Фінансові можливості цих країн недостатні для повної орієнтації на ринки західних країн. Це дає підстави покладатися при розробці стратегічних питань на повернення колишніх партнерів. Але такий сценарій не розіграється сам по собі. Для використання кон'юнктурної ситуації, повинні бути готові і економічний механізм, і самі підприємства.

Німецький урок шістдесятих і наступних років довів, що зовнішньоекономічна інтеграція є основою для отримання вирішальних імпульсів росту. Причому, її варто здійснювати у суворій відповідності з кон'юнктурою світового ринку. Для шістдесятих років була характерною давня підвищеність цін світового ринку порівняно з нагромадженням ресурсів в переробних галузях. Розвиток десяти крупних сфер народного господарства Німеччини дав можливість отримати наступні взірці. По-перше, частка знову створеної вартості сільським господарством, енергетикою, гірничою промисловістю і торгівлею знизилась. По-друге, частка переробних галузей, будівництва, транспорту і наймання квартир залишилась незмінною. По-третє, частка банківського і страхового секторів, сфери послуг у вузькому змісті слова і держави на відміну від них зростала.

Особливості структурного повороту німецької економіки позначились і на інвестиційній активності за кордоном. Як видно з таблиці 2.3, в минулому десятиріччі німецькі прямі інвестиції направлялися переважно в третинний сектор як країн ЄС, так і в загальносвітовому масштабі. Вклади у послуги з 1980 по 1991 рік вирости відповідно на 29,3

Таблиця 2.3

Прямі і непрямі німецькі капіталовкладення
 відповідно до господарської належності
 інвестиційного об'єкту¹ 1980 до 1991;
 • в млрд. німецьких марок

	Наявність до кінця року					Зміни		
	1980	1985	1989	1989	1991	1980 до 1989	1985 до 1989	1989 до 1991
Всі країни								
В цілому	84,4	147,5	206,9	205,6	258,8	63,1	59,4	53,2
Гірнична промисловість	3,3	5,3	4,6	4,6	4,4	2,0	-0,7	-0,2
Переробна промисловість	40,2	63,9	86,9	89,9	107,4	23,7	23,0	17,5
Хімічна промисловість	14,9	25,2	32,2	33,1	40,5	10,3	7,0	7,4
Машинобудування	3,9	6,0	8,0	8,4	9,9	2,3	2,0	1,5
Електроніка	6,1	11,0	14,5	15,2	18,5	4,9	3,5	3,3
Послуги	40,9	78,3	115,4	111,1	147,0	37,4	37,1	35,3
Торгівля	16,5	29,8	40,4	44,6	49,0	13,3	10,6	4,4
Кредитні інститути	5,7	9,1	15,1	15,1	30,5	3,4	6,0	15,4
Країни Європейського Економічного Співтовариства								
В цілому	32,4	50,8	85,4	89,9	131,7	18,4	34,6	41,8
Гірська справа	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,1	-0,1	-0,1
Переробна промисловість	12,9	20,0	31,1	32,4	45,0	7,1	11,1	12,6
Хімічна промисловість	4,7	8,2	10,8	11,3	15,8	3,5	2,6	4,5
Машинобудування	1,1	1,9	2,9	3,0	3,8	0,8	1,0	0,8
Електроніка	2,4	3,1	5,0	5,3	7,4	0,7	1,9	2,1
Послуги	18,6	29,8	53,4	56,6	85,9	11,2	23,6	29,3
Торгівля								
Кредитні інститути	4,5	5,9	10,1	9,1	11,1	13,1	4,2	2,0

¹ Власні розрахунки автора за даними німецького Бундесбанку.

Таблиця 2.4

Розміщення факторів виробництва і питома вага створення вартості
у народному господарстві ФРН в 1960, 1970, 1978 рр. [178, S.331]

Галузі економіки	Матеріаломісткість ^a	Інтенсивність (реального) основного капіталу (DM у цінах 1970р.) ^b	Інтенсивність людського капіталу ^b	Зайнятість	
				іноземців, %	жінок, %
1	2	3	4	5	6
Лісське, лісове господарство, тваринальство	3,010	63500	29900	11,3	23,8
Електро-, газо-, тепло-, водопостачання	2,212	685400	111000	1,4	8,4
Видобуток вугілля, виробництво коксу	3,717	102200	147700	11,6	
Видобуток інших корисних копалин	4,798				
Хімічна промисловість	1,566	133200	133500	11,3	26,7
Нафтопереробка	5,747	514400	185500		
Виробництво товарів з пластмаси	0,535	65400	86100	21,6	33,4
Переробка гуми		51900	64500		
Видобуток і переробка нерудних корисних копалин	1,222	128100	68100	17,0	
Глинна кераміка	1,131	42300	55900		18,7
Виробництво і обробка скла		65900	79700		
Черна металургія	1,273	128600	103100	16,2	9,7
Кольорова металургія	1,434	102100	79800		
Ливарні цехи	0,768	63600	84700	28,9	12,6
Прокат і фасування сталі тощо		78400	74300	21,0	18,0
Сталебудування, будування конструкцій з легких металів, виробництво транспортних рейок	0,252	32200	99000	13,5	10,8
Машинобудування	0,263	45700	94500	12,6	15,6
Виробництво комп'ютерів, ЕОМ	0,192	68700	152000	11,9	31,6
Автомобілебудування	0,273	83200	117000		
Кудлобудування	0,202	58600	127100	18,1	14,2
Авіа-космічне машинобудування		37500	140500		
Електротехніка, ремонт побутових виробів	0,263	42500	95300	17,7	36,5

^a Норматив відношення сировини, матеріалів та напівфабрикатів на одиницю вартості продукції.

^b Реальний (основний) капітал в розрахунку на одного робітника.

^c Людський капітал в розрахунку на одного робітника.

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6
Точна механіка, оптика, виробництво годинників	0,162	32900	80200	14,3	42,2
Виробництво залізо-бляшаних виробів	0,289	31600	49300	18,6	34,3
Музичних інструментів, іграшок, азгоручок					
Деревообробка	0,909	42700	49900	13,8	18,8
Деревопереробка		41000	62100		
Виробництво целюлози, деревинної маси, переробка картону і паперу	0,778	167100	29900	18,8	34,1
Переробка паперу і картону		55800	62600		
Друк, поліграфія	0,212	58400	73100	6,9	32,5
Виробництво шкіри	0,263	100100	48500	13,9	60,3
Обробка шкіри		28300	41800		
Текстильна промисловість	0,667	71200	53700	22,0	52,0
Швейна промисловість	0,556	20900	25400	11,9	79,9
Нарчова промисловість	3,343	129300	63500	10,7	40,6
Переробка тютюну					
Будівництво	0,131	28300	26200	15,3	7,1
Оптова торгівля	0,576		74100		
Роздрібна торгівля	0,525	58500	61800	4,3	53,2
Залізниця	0,838	203700	70100	10,7	10,3
Морський і річковий транспорт, порти	1,091	490400	-	10,0	22,6
Інший транспорт	1,646	111000	-	5,4	12,5
В'язок, пошта	0,232	133300	41300	4,1	51,7
Кредитні інститути	0,152	63900	54700	1,8	51,3
Страхові компанії	0,162		80800		
Вдача житла в оренду	-	-	-	-	-
Громадське харчування і готелі	0,232	132900	-	22,3	59,6
Наука, освіта, мистецтво, масмедіа			-	5,5	61,5
Охорона здоров'я і ветеринарія			-	8,8	83,5
Інші послуги			-	7,7	59,0
Юридичні особи, діяльність яких обмежена певною територією	-	-	-	4,0	44,3
Соціальне страхування	-	-	-	2,3	
Підприємства разом	1,000	85600	60100	11,2	37,6

35,9 млрд.марок. Цей самий показник з переробних галузей склав 12,6 і 17,5 млрд.марок. Причому, інвестиції в третинний сектор склали 56,8% їх загального об'єму, а в переробній галузі - 41,5%. В первинний сектор світової економіки були здійснені незначні вклади.

Німецький урок не є типовим. Для інших розвинутих індустріальних країн, в тому числі США, Канади, Франції і Великобританії є характерним інший тип. В цих країнах частка знову створеної вартості переробними галузями мала тенденцію до зниження на користь сектору послуг. Але для України найбільш типовим є німецький шлях, тому що переробні галузі в теперішній час визначають обличчя її економіки. Руйнування цих галузей може призвести до кризи всього народного господарства.

Підтримка певної стабільності традиційних українських галузей необхідна для створення сприятливого суспільно-економічного клімату, без якого неможливими будуть зарубіжні інвестиції. Одночасно мають бути виділені галузі, які визначатимуть обличчя народного господарства країни на світовому ринку на окремих фазах структурного повороту і, головним чином, після його завершення. В їх склад ввійдуть в більшій або меншій мірі структури первинного, вторинного і третинного секторів. Але співвідношення між ними не буде рівним, адже конкурентоспроможність різних галузей і підгалузей неоднакова. Саме для них варто створити систему пріоритетів, які забезпечують приток зарубіжних інвестицій.

Було би великою помилкою, якби політика залучення зарубіжних інвестицій обмежувалася спектром основного капіталу в грошовій і речовій формах. Успіх багатьох розвинутих країн полягав у широкому залученні іноземної робочої сили на переломних етапах своєї історії¹ [163.

¹ Варто мати на увазі національні і соціальні аспекти даної проблеми, які не є предметом дисертаційного дослідження. Теорія станового мультикультурного класового суспільства розвиває ідею зміни співвідношення міжнародного розподілу праці і національної держави, яка має своїм наслідком мультикультуризм класу прислужників, який формується переважно з іноземців. При цьому глобальне виступає

с.41-43]. Особливо показовою в цьому відношенні є Німеччина. Використання іноземних робітників тут є традиційним. Так, у 1975 році в системі виробничих факторів Німеччини іноземні трудові ресурси склали 11,2% всіх працюючих, охоплених системою соціального страхування. У ряді галузей цей показник був у 2 і більше разів вищий. Так, в кольоровій металургії цей показник склав 28,9%, у громадському харчуванні - 22,3%, в текстильній промисловості - 22,0%, на прокатних і на сталепереробних заводах - 21%, у виробництві товарів з штучних матеріалів і гумотехнічної промисловості - 21,6% (див. табл. 2.4) [124. с.108].

Досвід Німеччини у залученні іноземної робочої сили є специфічним і прямо не може бути перенесеним на українські умови. Тут за рахунок інших націй покривалася перш за все і в основному потреба у малокваліфікованому персоналі. Україні ж буде необхідно в першу чергу інтелектуальний капітал, в якому дефіцитним для неї є так званий ринковий капітал, а саме досвід налагодження менеджменту, наявність ділових зв'язків, довір'я на ринку. Як свідчить досвід Східної Німеччини в 90-і роки нестача ринкового капіталу не дає можливості повністю використовувати величезні інвестиційні вклади в основні фонди.

Залучення зарубіжного ринкового капіталу може бути здійснене на основі принципу самофінансування. Для цього із розроблених фірмою засобів значна частина їх може виплачуватись іноземному менеджеру як частина прибутку, частка акцій і т.п. Для залучення і відбору менеджерів, яким можна було б передати керівництво фірмою, повинні бути відпрацьовані критерії оцінки їх good will, що забезпечить мінімальний ризик.

В інструментальному відношенні при розробці галузевих пріоритетів в рамках державної структурної політики може бути корисним досвід Китаю. Найважливішим інструментом цілеспрямованого розвитку

домінантним, локальне - домінуючим, а рушійним елементом глобалізації є "глобальна еліта".

експортної орієнтації китайські лідери визначили так звану виробничу мережу експорту (VSE), яка є складовим елементом п'ятирічних планів. В рамках VSE розробляється вся система пріоритетного включення у зовнішньоекономічну діяльність, включаючи державне сприяння, особливі права, роботу з валютою¹ [167].

Україна перестала практикувати п'ятирічне планування. Але у будь-якому випадку їй необхідна довгострокова державна програма включення в світову економіку не як самостійний документ, а як складова частина програми структурної перебудови народного господарства. Спроби автономного вирішення завдання залучення іноземних інвестицій поки що не дали віддачі.

Розробка концепції експортної орієнтації структурної перебудови економіки повинна враховувати особливості глобалізації. В цілому вона значить, що традиційні дискусії про орієнтацію виробництва на експорт або ж на локальні ринки поступово втрачає зміст. Країни, які бажають розвиватися, повинні мати сприятливі умови бізнесу як для експортерів, так і для локального ринку. Часи, в які могли бути виготовлені низькосортні товари з високими витратами для продажу на локальних ринках, підходять до кінця.

Галузі народного господарства України, які не зможуть у найближчий час вийти у лідери світового ринку або хоча б серйозно наблизитись до лідерів, повинні перейти на режим глобальної економії. На таких умовах може бути здійснено їх включення в програму структурного повороту з орієнтацією на попит в умовах платоспроможності внутрішнього і зовнішнього ринків.

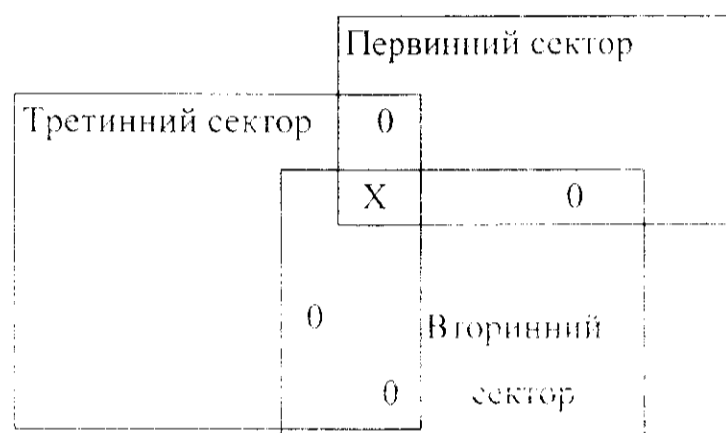
¹ В сьомому п'ятирічному плані Китаю (1986-1990), зокрема, найвищий пріоритет було віддано машинобудуванню і електротехніці. Потім VSE була розширена за рахунок легкої і текстильної промисловості, сільського господарства і галузей, які переробляють сільськогосподарську сировину.

Визначаючи вихідну точку структурного повороту української економіки, варто виділити в якості пріоритетного третинний сектор. Для такого підходу існує цілий ряд підстав внутрішнього і зовнішнього характеру. І перш за все та обставина, що у секторному розрізі він є найменш розвинутим і значить виступає обмеженням для структурних змін взагалі. У наступному розділі буде детальніше проаналізовано стан банківських послуг і комунікацій. Тут доцільно лише звернути увагу на те, що роль третинного сектору у ринковій економіці складається в забезпеченні можливості управляти всім народним господарством. В централізованій економіці банки забезпечують акумуляцію, найбільш раціональний розподіл і використання капіталу. Що стосується засобів комунікації, то вони є свого роду "приводними ремнями", які виконують функцію кооперації діяльності окремих підприємств в єдиний народногосподарський організм.

Комунікації майже у всіх країнах світу характерні крупними нововведеннями і змінами системи управління. Це викликає як різким зростанням попиту на послуги, так і швидким технічним прогресом у сфері зв'язку. Зростає значення телекомунікацій в економічному розвитку. Західні економісти підкреслюють, що вони стали "ключовим фактором для забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств в деяких галузях, особливо на зростаючих ринках у сферах послуг, а також в промисловості" [146, с.73].

Особливо велика увага приділяється розвитку комунікацій в Азії. "Інфраструктура, - пише Е.М. Ліпп, - заклинання в Азії" [156, с.49]. У найближчі шість років азіатські країни планують сумісні інвестиції в телекомунікації, шляхи, порти, електростанції і аеропорти на суму більше білліона доларів. При цьому передбачається використовувати нарівні з імпортом капіталу відносно високу норму заощадження (частина доходів населення, яка йде на вклади) [156].

На рис. 2.2 наведена модель структурного повороту народного господарства України на основі прискореного розвитку третинного сектору. В її основу покладений той принцип, що структурні перетворення в третинному секторі і зміни його якісного складу є рушійною силою для послідовного формування нової структури народного господарства як органічно включеної в світову економіку.



0 - тимчасовий збіг структурного повороту в двох секторах;
 X - тимчасовий збіг структурного повороту в трьох секторах.

Рисунок 2.2. Схематична модель структурного повороту народного господарства України¹

Розвиток третинного сектору може виконувати функцію рушійної сили при двох головних умовах. По-перше, якщо буде створена модель функціонування фінансово-банківського комплексу, яка забезпечить для України притягання зарубіжних інвестицій. Головною ланкою у вирішенні даного завдання повинні стати банки, для чого необхідно, щоб вони увійшли в світову банківську систему, стали її органічною частиною і посередницькою ланкою для зарубіжних капітальних вкладень.

По-друге, для того щоб сформувати в третинному секторі механізми економічних перетворень, необхідно прийняти таку політику його розвитку, щоб він став пріоритетним для вкладень капіталу зарубіжними інвесторами. Тоді почнеться "ланцюгова реакція", при якій виникне

¹ Розроблено дисертантом.

потреба і поетапно здійсниться структурне оновлення вторинного сектору. В свою чергу, взаємопов'язані зміни в третинному і вторинному секторах призведуть до формування нового стану первинного сектору.

Природно, модель не може і не буде працювати в "чистому" вигляді. Протягом всього періоду структурних перетворень будуть відбуватися зміни у всій економіці. У відомій мірі всі три сектори притягують і будуть продовжувати притягувати вітчизняний і зарубіжний капітал. Модель відбиває лише темпи і пріоритетність формувань нової структури економіки, а також цінність концентрації ресурсів.

Пріоритетність третинного сектору для України має зміст також з точки зору наявності внутрішніх ресурсів. Світова практика свідчить, що первинний і третинний сектор є основним споживачем субвенцій. В додатках К, Л дана галузева структура субвенцій у ФРН у 1980 і 1990 роках. Як видно з неї, основними галузями, які отримують субсидії, є сільське, лісове і рибне господарство, видобуток вугілля. Інакше кажучи, потребу в субсидіях відчуває, перш за все, первинний сектор, хоча він функціонує у режимі відносин приватної власності. У відносних показниках найвищі темпи розвитку субвенцій мають авіа- і ракетобудування, видобуток вугілля, енерго- і водопостачання, сільське, лісове і рибне господарства.

Секторна модель структурного повороту народного господарства України, яка має в своїй основі пріоритетність третинного сектору, дозволяє розвинути галузевий підхід у часовому аспекті (див. табл. 2.5). У ньому можна виділити 4 етапи:

1. Концентрований розвиток третинного сектору.
2. Прискорений розвиток галузей з виробництва засобів транспорту і комунікацій.
3. Прискорений розвиток всієї обробної індустрії.
4. Завершення структурного повороту.

Таблиця 2.5

Галузева модель структурного повороту економіки України
при пріоритетному розвитку третинного сектора¹

Сектор	Галузь	Період концентрованого розвитку третинного сектора			Прискорений розвиток трансп. та комунік. засобів		Прискорений розвиток обробної промисловості		Кінець зміни структури (перетворення)
		Початковій галузі	Збільшення к-сті переробних галузей	Включення нових галузей третинного сектору	Послідовна зміна структури	Прискорений розвиток	Послідовна зміна структури	Прискорений розвиток	
	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1. Сільське господарство		X				X		
2	2. Шкварне та рибне господарство								X
3	3. Енергетика теплопостачання						X		
4	4. Газопостачання								X
5	5. Водопостачання						X		
6	6. Видобуток вугілля								X
7	7. Інша гірничодобувна промисловість								X
8	8. Хімічна промисловість				X				
9	9. Виробництво мінералів						X		
10	10. Виробництво паливних матеріалів		X		X				
11	11. Гумова-азбестова промисловість		X		X				
12	12. Промисловість будівельних матеріалів	X							
13	13. Керамічна промисловість						X		
14	14. Скляна промисловість			X			X		
15	15. Чорна металургія						X		
16	16. Виробництво кольорових металів				X				
17	17. Сталеварна				X				
18	18. Вальцювальна промисловість			X	X				

¹ Таблиця складена дисертантом у співтоваристві з проф.С.В.Савельєвим. Особисто автору належить визначення секторних пріоритетів і обґрунтування місця сільського господарства, кредитних інститутів, залізничного і автомобільного транспорту, домашніх господарств.

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	41. Будівництво (субпідрядні роботи)								X
	42. Оптова торгівля			X					
	43. Роздрібна торгівля			X					
	44. Залізничний транспорт	X							
	45. Морський і річковий транспорт		X						
T	46. Пошта		X						
P	47. Інші види транспортного зв'язку								
E	48. Кредитні інститути	X							
T	49. Страхові компанії		X						
H	50. Житлово-комунальне господарство								
H	51. Готельне господарство			X					
H	52. Освіта, наука	X		X					
	53. Охорона здоров'я, ветеринарна справа		X						
	54. Місцеві корпорації		X	X					
	55. Соціальне страхування			X					
	56. Домашні господарства	X							
	57. Приватні неприбуткові організації			X					
	58. Всі господарські галузі								

Перший етап передбачає концентрацію фінансових засобів і ресурсів. Для цього спочатку виділяються у третинному секторі лише окремі галузі і підгалузі: кредитні інститути, страхування, залізні дороги, охорона здоров'я, ветеринарна справа, соціальне забезпечення, а також галузі будівельного характеру. В міру досягнення певних результатів і розширення ресурсного потенціалу у процес структурних змін включається весь третинний сектор і галузі вторинного сектору, від яких безпосередньо залежить успіх перебудови.

Для початку другого етапу повинна бути досягнута порівняльно висока інвестиційна привабливість України. Причому варто очікувати, що найвищою вона буде стосовно засобів комунікації, так як на першому

етапі створилась основа для їх широкого використання. Одночасно збільшуються внутрішні накопичення, що посилює загальну інвестиційну привабливість для зарубіжних інвесторів. В результаті створюються умови для розширення структурних перетворень, головним чином на сферу виробництва, засобів транспорту і зв'язку. Завдяки цьому зростає попит на продукцію галузей, від яких залежить сучасний рівень транспорту і зв'язку. "Ланцюгова реакція" якісних змін перекладається на хімічну промисловість, виготовлення з штучних матеріалів, гумотехнічну промисловість, виробництво виробів з кольорових металів, металургію та інше.

Кінець другого етапу буде характерний тим, що значна частина вторинного сектору знаходиться на підйомі і вже значно легше вирішувати питання його повного структурного оновлення. Третій етап, по суті, полягає у тому, що завершується в основному формування нової галузевої структури вторинного сектору.

Завершення структурного повороту народного господарства України забезпечує включення в міжнародний розподіл праці первинного сектору. В деякій мірі даний процес буде йти постійно, але тільки в кінці структурного повороту за ступенем міжнародної конкурентоспроможності він досягне рівня інших¹ секторів. З цього сектору повинна бути звільнена значна частина трудових ресурсів, які увільнюються у нові галузі народного господарства і, перш за все, у торговельний сектор.

¹ Дослідження політики відкритості українського ринку розпочалися автором в плані використання конкуренції як засобу досягнення конкурентоспроможності економіки України у 1991 році. Ідеї дисертанта вперше було апробовано на міжнародному семінарі у Франкфурті-на-Майні. Подальша наукова робота дозволила розробити ряд суттєвих аспектів економічної моделі відкритості ринку України, які викладаються у даному розділі і опубліковані в роботах автора [46, 48, 146].

2.3. Висновки до розділу 2.

1. Досліджено головні фактори, що визначають можливості вкладання капіталу у конкурентні галузі і виробництва, а саме формування політики відкритості українського ринку, структурну глобалізацію економіки та секторні інвестиційні пріоритети.

2. Дослідженням встановлено, що розробка економічної моделі України здійснюється без спеціального розгляду проблеми відкритості ринку. Разом з тим, від відкритості національного ринку залежить інтеграція країни у світову економіку і особливості внутрішнього розвитку.

В умовах України принципи відкритості економіки повинен використовуватись для організації дієвої конкуренції, особливо з підприємствами-монополістами. Саме так робиться у "країнах-тиграх". Допускаючи на свій ринок зарубіжних конкурентів, в цих країнах досягають спеціалізації вітчизняних підприємств на конкурентоспроможній продукції і послугах, а також (в результаті) швидкого підвищення рівня життя населення.

3. Для України як країни з перехідною економікою, дуже важливою є побудова такої моделі відкритості економіки, в якій пріоритет віддається не ввозу товарів, а ввозу капіталів. В цьому відношенні є показовим досвід Китаю, який після тридцятирічної орієнтації торгової і інвестиційної політики на внутрішній ринок оголосив у 1979 році новий курс, відомий як "політика відкритих дверей".

Аналіз китайського досвіду дозволяє зробити висновок, що для України в ньому є цінною ідея диференціації ступеню відкритості національного ринку, що знайшло своє відображення у створенні так званих "особливих економічних зон" і "відкритих міст", тобто свого роду вільних регіонів. Вони користуються значною автономією у розробці і

здійсненні політики у сфері інвестицій, включаючи іноземні, цін, житлового будівництва, трудових відносин і нерухомості. В особливих зонах інвестори користуються численними пільгами, які не можна мати в інших провінціях. На ці зони припадає більше половини інвестицій і загального експорту при темпах зростання промислового виробництва, які сягають 20% річних.

Ренесанс регіоналізму переживає нині і Східна і Центральна Європа. Зокрема, в Угорщині створено головним чином у столичному і прикордонному регіонах 13500 підприємств з іноземним капіталом, а їх статутний фонд складає \$4 млрд. Звернення до досвіду Чехії, Словаччини і Польщі показує, що пріоритетом при розміщенні своїх капіталів з боку іноземних інвесторів користуються прикордонні регіони. Це ж характерно для столиць, а також для тих внутрішніх регіонів кожної країни, які виділяються у своєму економічному розвитку.

4. В дисертації розроблена принципова модель створення вільних економічних зон в Україні (див. рис. 2.1), на якій нанесено близько 60 крапок, що виражають місця і форми можливого їх створення. Якщо звернутись до закордонного досвіду, то він свідчить про те, що абсолютного критерію кількісного визначення ВЕЗ не існує. В економічно благополучній країні, якою є США, функціонує майже 300 ВЕЗ різної орієнтації. Очевидно, що в Україні, оскільки вона переживає період глибокої економічної кризи, варто сміливіше йти на їх створення.

5. Стимулювання структурно-інвестиційних процесів базується на визначенні пріоритетів. Державною програмою заохочення іноземних інвестицій до найбільш важливих для вкладання капіталу галузей належать агропромисловий комплекс, сільськогосподарське машинобудування, харчова і легка промисловість, лісопромисловий сектор, літакобудування, металургійний комплекс, модернізація вуглевидобутку, транспортна інфраструктура, створення екологічно безпечних матеріалів

та виробів з них, соціальна інфраструктура та інші. Достатньо вже цього переліку, щоб упевнитись, що до пріоритетних потрапили практично всі існуючі галузі. Однак без відповіді залишається запитання, з якого напрямку повинен розпочинатись структурний поворот і якою має бути пріоритетність залучення інвестицій. Адже капітал у достатній кількості не потече у всі галузі виробництва одночасно.

6. Проблема структурної глобалізації української економіки вирішиться з урахуванням досвіду розвинутих країн та специфічних умов України. Найбільш прийнятним є шлях ФРН, яка у 60-их роках, після швидкого післявоєнного відродження, почала перший етап структурного повороту народного господарства, відомий з економічної історії як "фаза індустріалізації, орієнтована на експорт" (die Phase der exportgetriebenen Industrialisierung). У 80-их роках цей курс був продовжений "переводом стрілок" у фазу нової зміни структури, який мав експансіоністський характер.

7. Структурні зміни в українській економіці варто перш за все орієнтувати на попит. Це стосується виділення в пріоритетний сектор задоволення потреби у продуктах харчування і одязі. Але галузі, які вирішують дану проблему, не повинні мати експортну орієнтацію у широкому плані при розробці інвестиційної політики, тому що світовий ринок перенасичений товарами їх спеціалізації. Крупні іноземні інвестиції в агропромисловий сектор і легку промисловість мають очікуватись на етапі, коли виникне певний підйом в інших галузях народного господарства, виросте заробітна плата і підвищиться якісна сторона попиту. Швидше всього результатом міжнародної конкуренції буде поява великої кількості Joint-Ventures, які виграватимуть конкуренцію з імпортерами.

Для України складаються сприятливі кон'юнктурні умови для повтору німецького варіанту 60-их років, коли ФРН налагодила

виробництво інвестиційних товарів, що мали порівняльні переваги, і забезпечила ними розвиток тенденції зростання зайнятості у розвинутих країнах. В наш час економічне зростання Східної і Центральної Європи, Бразилії, ряду країн Азії, Африки та Південної Америки викликає необхідність оновлення виробничого апарату. Фінансові можливості цих країн недостатні для повної орієнтації на пропозиції західних підприємств. Це дає підстави орієнтувати розробки стратегічних планів на повернення колишніх партнерів і розширення їх кола.

8. Визначення вихідної точки структурного повороту української економіки здійснюється на основі секторної теорії. В якості пріоритетного виділяється третинний сектор як найменш розвинутий в умовах країни, що робить неможливим успішний розвиток первинного і вторинного секторів. Найбільш відсталими є банківська система і комунікації.

9. Секторна модель структурного повороту народного господарства України дозволяє розвинути структурні зрушення у часовому аспекті. У дисертації виділені чотири етапи: концентрований розвиток третинного сектору; прискорений розвиток галузей з виробництва транспортних засобів; прискорений розвиток всієї обробної індустрії; завершення структурного повороту.

РОЗДІЛ 3
МЕТОДИКА РОЗРОБКИ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРІОРИТЕТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТРЕТИННОГО
СЕКТОРУ У ЗАЛУЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙ

**3.1. Включення іноземних банків в механізм
залучення інвестицій в Україну¹**

Вирішуючи проблеми інвестиційної привабливості, молода Українська держава пішла по шляху, на якому вже знаходяться і по якому дуже нелегко йдуть багато країн, що розвиваються. Вона почала енергійно вирішувати проблеми фіскальної і матеріальної нерівноваги, формування її відповідно до рівня світового ринку, гіпертрофованості державного сектора економіки, надлишкової регламентації господарського життя і т.п. Як і у випадку з іншими країнами, вже можна говорити про досягнення деякої уваги міжнародних інститутів, включаючи Світовий банк і Міжнародний валютний фонд. Але прямі зарубіжні інвестиції практично не йдуть.

Причини такої суперечливості добре проаналізовані у західній економічній пресі і на сьогодні є зрозумілими. Не зважаючи на проведення реформи, країна залишається для інвесторів непривабливою, тому що на ранній стадії свого розвитку вона не може виступати оферентом товарів і послуг, необхідних зарубіжним власникам компаній для забезпечення конкурентоспроможності вироблених ними продуктів. До того ж, інвестори завж-

¹ Пропозиції дисертанта щодо залучення інвестицій в Україну через розширення присутності іноземних банків апробувались на міжнародному семінарі "Проблеми розвитку банківської системи і грошової політики постсоціалістичних країн" у місті Катовіце (Польща) 29 листопада-4 грудня 1993 року.

ди бояться країн, які мають низьку економічну ефективність: вони надають перевагу включатись у заданий темп зростання, а не випереджувати його.

Що стосується самого характеру реформ, що проводяться, то, якщо вони не мають достатньо радикального, форсованого характеру, навіть у потенційно привабливій для інвесторів країні не будуть вкладатися капітали. Держава повинна багаторазово доводити свою орієнтацію на відкриту ринкову економіку. Але реформи, що проводяться в Україні до останнього часу, мали половинчастий характер. В цьому воки що повторюються помилки, які допускала КПРС під час останніх п'ятирічок у колишньому Радянському Союзі. Звільнившись же від ідеологізованого партійного керівництва економікою, Україна не знайшла відповідних духовних сил і лідерів, здатних здійснити по-справжньому глибоку економічну реформу.

При цьому варто враховувати також особливість України - а саме те, що вона не має країни-партнера, в певному розумінні "кровно" зацікавленої у інвестуванні капіталу, як, наприклад, колишня НДР має ФРН, Китай - Тайвань, Сингапур і Гонконг², країни Центральної і Східної Європи - численну і вельми впливову діаспору в ФРН та інших країнах Європейського

"Багато країн, що розвиваються, зробили значні зусилля в останнє десятиріччя із залучення прямих зарубіжних інвестицій, - пишуть J.Bergsmann і X.Shen. - Хоча в цілому їх приплив у країнах, що розвиваються, казково-подібно зріс, розподіляється він нерівномірно по країнах. Країни, що реформували свою політику агресивно, в наступному досягли більших успіхів, ніж ті країни, які реформують її лише половинчасто" [94] (підкреслено дисертантом).

В західній пресі вже схильні об'єднувати їх в так званий "Великий Китай". Так, генеральний розпорядник німецького "Dresdner Bank AG" професор Е.-М.Лірр пише: "Великий Китай" набуває більшого економічного значення, ніж Японія, яка тримала нас протягом десятиріч у напруженні як сильна в економічній конкуренції держава. В теперішній час повинні зараховувати до Великого Китаю за винятком Народної Республіки Китай ще такі країни як Гонконг, Сингапур і Тайвань. Підтримується ця економічна міць величезною групою осіб китайського походження у Сполучених Штатах. Згідно з консервативною оцінкою, китайська діаспора контролює майже 2 білліони доларів капіталу [156].

Союзу¹, Ізраїль і Вірменія - впливову діаспору у банківських колах США і т.п. Можна говорити про активізацію української діаспори в Північній Америці, але вона не домінує в економічному житті США і Канади, особливо слабкі її позиції у фінансово-банківських інституціях. Оскільки Україна не має країни-донора, тобто держави, підприємці якої мали б особисті інтереси в інвестуванні в неї коштів, то виникає завдання: як її створити в умовах відсутності національного фактору. Уявляється, що найбільш доцільно відкрити українську економіку перш за все іноземним банкам. Така ідея розвивається О.Устенком і Є.Савельєвим [182]. Вона обґрунтована ними в ряді статей, які опубліковані в Україні і за кордоном, але залишається поки що нереалізованою. Аналізуючи вказану постановку питання, дисертант вбачає наступну проблемність і одночасну доцільність.

Перш за все про зміст, який доцільно вкладати в пропозиції про "відкриті двері" для іноземних банків. Це повинно означати, дозвіл іноземним банкам на створення дочірних банків або філій в Україні з широкими правами, і сприятливішими фіскальними умовами діяльності, ніж вони мають у своїх країнах. При цьому можливі зони вкладення капіталу, які відповідають моделям Люксембурга. Різноманіття форм створення і діяльності іноземних банків варто зробити однією з переваг України. Взятши на озброєння таку стратегію, треба звести до мінімуму протекціонізм щодо вітчизняних банків. Вони повинні вести свою комерційну діяльність в умовах вільної конкуренції з іноземними банками.

¹ Німецькі оцінки ролі Німеччини в Європі виходять з того, що сферами її економічного впливу є на Заході Люксембург, Бельгія і Нідерланди, на півночі - Польща, Чехія, Угорщина і Словенія. Незалежно від національних кордонів, німецькі підприємства спільно з фірмами інших німецькомовних країн (Австрії і Швейцарії) повинні в найближчий час створити мережу виробництв і торгівельні зв'язки, які вже до формальних рішень де факто розширює Європейський Союз. При цьому думається така черговість: Польщі повинно належати перше місце, потім Чеська Республіка, потім Угорщина [156, 160]

Проблеми підвищення ролі банків у країнах з економікою, яка трансформується, достатньо детально проаналізовані Світовим банком [96]. У ньому розглянуто дві альтернативи розвитку банківської системи при переході до ринку: незалежно-повноправна (за взірцем США і Великобританії) і контроль-но-орієнтована (за взірцем Німеччини і Японії). Варіант створення банківської системи щодо умов перехідної економіки на основі широкої трюндерської діяльності іноземних банків поки що спеціалістами не досліджується¹.

Між тим, для нових країн, якою є Україна, такий шлях є конструктивним. Інакше як вирішувати у молодій країні величезний комплекс банківських завдань, і, перш за все, з формування ринкової економіки, у рішенні яких банки повинні відіграти основну роль.

Об'єктивні дані свідчать, що Україна має одну з самих нерозвиннутих фінансових систем, що частково можна бачити з таблиці 3.1. З неї випливає, що з усіх 25 колишніх соціалістичних країн і республік СРСР, Україна має найнижчі позиції у розвитку банків, фондового і валютного ринків, торгівлі, ринкового ціноутворення і конкуренції, що відповідає рівню Грузії, Таджикистану і Білорусії. Державна статистика не публікує інформацію про валютний резерв країни, але оцінки дозволяють підсумувати, що він не перевищує 100 млн.дол.². Значні відставання відносяться також

¹ Варто відмітити особливості розуміння цієї проблеми спеціалістами Світового банку. Зокрема, М.С.Боріш (M.S.Borish), М.Ф.Лонг (M.F.Long), М.Ноел (M.Noel) у січні 1995р. надали дискусійні матеріали, в яких відмічається доцільність ширшої участі іноземних банків у процесі трансформації економік. Зокрема, вони пишуть, що "для інтенсифікації конкуренції і поліпшення сервісу уряду повинні відкривати ринки іноземним банкам і дозволяти конкурентноспроможним банкам розширювати кількість філій і комерційну активність".

² Для порівняння дані по деяких країнах. Валютний резерв (нето) складає на 1.01.1996 року у Перу - 6 млрд.дол., Греції - 15,7 млрд.дол., Республіки Турції - 10 млрд.дол., королівство Іспанія - 37,87 млрд.дол. при чисельності населення відповідно - 23,6 млн.чол., 10,52 млн. чол., 62,5 млн. чол. і 39,2 млн.чол. [153].

Таблиця 3.1

Готовність фінансово-банківського сектору
країн з перехідною економікою до роботи
в умовах ринкової економіки¹

Місце	Країни	Критерії			
		Ціни і конкуренція	Торгівля і валютні операції	Банки	Загальна оцінка
1-8	Естонія	3	4	3	10
	Хорватія	3	4	3	10
	Латвія	3	4	3	10
	Польща	3	4	3	10
	Словацька Республіка	3	4	3	10
	Словенія	3	4	3	10
	Чеська Республіка	3	4	3	10
	Угорщина	3	4	3	10
9-13	Албанія	3	4	2	9
	Болгарія	3	4	2	9
	Латвія	3	4	2	9
	Македонія	3	4	2	9
	Румунія	3	4	2	9
14-15	Киргизька Республіка	3	3	2	8
	Росія	3	3	2	8
16	Молдова	3	2	2	7
17-18	Вірменія	3	2	1	6
	Узбекистан	3	2	1	6
19-21	Азейбарджан	3	1	1	5
	Казахстан	2	2	1	5
	Таджикистан	3	1	1	5
22-25	Грузія	2	1	1	4
	Туркменистан	2	1	1	4
	Україна	2	1	1	4
	Білорусь	2	1	1	4

Таблиця складена за авторськими розрахунками на основі оцінок Європейського банку реконструкції і розвитку [89]. Оцінки: 4 - відповідає рівню ринкової економіки; 1 - малий прогрес.

до числа приватних банків, величини активів, кваліфікації персоналу та інших.

Рівень розвитку банківської системи робить у більшості випадків нецільним здійснення крупних інвестицій, тому що їх трансфер і отримання віддачі не мають банківського забезпечення. Для підвищення ефективності діяльності вітчизняних банків в багатьох постсоціалістичних країнах проводяться і підготовляються відповідні реформи. Країни Центральної і Східної Європи здійснили рекапіталізацію державних банків: думаючи що на основі балансового погашення (Bilanz tilgung) старих позик можна буде відновити платоспроможність і тим самим зробити можливою конкуренцію їх з приватними банками. Хоча такий підхід і призвів до деякого прогресу, більшість державних банків за оцінками Світового банку ще не працюють ефективно [96].

Проведення в Україні банківської реформи так як це було зроблено у центральній Європі, для України є нереальним, зовсім з фінансових міркувань, адже вона дорого коштуватиме. Так, Угорщина з 1991 року проводила чотири рази рекапіталізацію державних банків шляхом видачі гарантій і випуску позик на суму, яка перевищує 3 млрд. дол. Польща рекапіталізувала в 1993 році сім регіональних банків з об'ємом капіталу 750 млн. дол., збільшивши за державою капітал у розмірі 12% активів, потім створила резерви для покриття неповернених позик і нарахованих процентів. З багатьох параметрів подібні підходи рекапіталізації банків використовували Данія, Хорватія, Румунія, Словенія, Чехословаччина і Балтійські країни [96].

Якщо Україна прийме стратегію відкритих дверей для іноземних банків, то це різко підвищить привабливість українського ринку для іноземних інвесторів, тому що одразу ж буде знята проблема якості банківських послуг. Використовуючи досить поширений у західній економічній літературі термін "процес надолуження прогаяного", можна ска-

зати, що "руками" іноземних банків можна було б надолжити не тільки те, що було прогаяне після проголошення самостійності, але і те, що неможливо було б нагромадити в умовах відсутності державності.

Поява в Україні іноземних банків створить, на наш погляд, можливість також для повернення валютних коштів фізичних і юридичних осіб, які знаходяться за кордоном, сума яких за різними оцінками складає не менше \$20 млрд. Спроба амністувати ці гроші і дозвіл повернення їх на Україну не дали суттєвих результатів. Головною причиною безуспішності акції щодо повернення валюти в Україну є відсутність віри в те, що банки дійсно незалежні від силових органів і органів державної влади. Не менші сумніви мають багато з власників валютних ресурсів стосовно гарантії недопуску втраги інформації про їхні банківські рахунки, якщо вони такі відкриють, в кримінальній структурі. До іноземних банків ставлення інше.

Звичайно, для того, щоб провідні іноземні банки відкрили свої філії і дочірні акціонерні товариства в Україні, недостатньо одного спрощення механізму їх створення. Треба сформулювати такий мікроклімат для діяльності цих банків, в якому вони мали б кращі умови, ніж у себе в країні. Причому, не тільки для бізнесу безпосередньо в Україні, але і за її межами.

Привабливість механізму діяльності іноземних банків в Україні варто формувати таким чином, щоб він задовільняв всі основні інтереси банків, особливо ті, які вони не можуть або можуть, але з великими труднощами, задовольняти у своїх країнах. При цьому їх інтереси повинні органічно збігатися з інтересами України. Саме в цьому випадку можна добитися того, щоб іноземні банки стали провідниками економічної політики України за її межами, формували свого роду українське лоббі в урядових колах і фінансово-банківських структурах своїх країн.

Ставлячи проблему відкритості українського ринку іноземним банкам, не можна обійти питання практичної реалізації ідеї. Справа в тому,

що протягом всіх років незалежності Україна притримувалася незмінної політики стримування активності іноземних банків в Україні. Стаття 11 Закону про банки взагалі не допускає участі банків у створенні яких-небудь інших банків. З цієї причини не може бути зареєстрований Київський міжнародний інвестиційний банк.

Розширення можливостей для діяльності іноземних банків обумовлене не тільки внутрішньоукраїнськими умовами, але і глобалізацією товарних і фінансових ринків. При цьому можна виділити чотири групи факторів, які визначають майбутнє. До них належать [156]:

- 1) інтернаціоналізація виробничих, торговельних факторів і послуг;
- 2) інтеграція тих країн і регіонів у світову торгівлю і світові фінансові ринки, які не мали би доступу у світовий ринок або ж не хотіли його мати, як це мало місце у колишніх соціалістичних країнах;
- 3) створення міжнародних об'єднань, Joint-Ventures, комерційних інвестиційних і універсальних банків або ж їх придбання;
- 4) глобалізація фінансових вкладів на основі інституційного керуючого майном (institutionelle Vermögensverwalter) або приватних капіталовкладень (private Anlängentscheidung).

Як впливає з цього переліку, глобалізація економіки визначається процесами інтернаціоналізації фінансового ринку. Це пояснюється тим, що диверсифіковані вкладення на світовому ринку забезпечують сприятливіші відношення між доходами і ризиками, тому що дають можливість банкам, використовуючи глобальну компетенцію у фінансових питаннях, на потреби керуючих майном відповідати відповідними рішеннями щодо торгівлі цінними паперами і їх вилучення (Abwicklung). В свою чергу з'являється можливість посилення базисного курсу фінансового обслуговування в результаті злиття покупок і створення Joint-Ventures, що компенсують втрати доходів і частки ринку в розрізі окремих регіонів або продуктів.

Іншими словами, відхилення від глобалізації посилює ризики і обмежує ріст доходів, що робить відповідні фінансові інституції і цілі країни неконкурентоспроможними. В той самий час і неспроможність використувати переваги глобалізації має аналогічні наслідки і обидва ці елементи характерні для економічної політики України, а її самостійна перебудова у короткі терміни нереальна. Тому треба думати, що вихід доцільно шукати в широкому відкритті ринку для іноземних банків.

Процеси банківської інтеграції тепер охопили економіку всіх країн. Так, японські банки "Mitsui" і "Taiyo Kobe" злилися, щоб розвинути в універсальний банк, збільшити число клієнтів і інтегрувати свої технології. До злиття Mitsui був банком з обслуговування підприємств, в той час як "Taiyo Kobe" спеціалізувався на обслуговуванні фізичних осіб і невеликих фірм. Злиття "Bank of America" з "Security Pacific" дозволило з'єднати два крупних каліфорнійських банки. В результаті розширилася база клієнтів і одночасно було забезпечено присутність в десяти інших штатах США. Трохи пізніше злилися "Continental Bank" і "Bank of America-Gruppe", які розширили вплив на ринку США і взяли на озброєння один у другого нові know-how. Злиття "Chemical Bank" і "Manufacturer Hanover" мало метою в першу чергу розширення сфери роботи з клієнтами. Обидва банки відносились до "New Yorker Banks". "Manufacturers Hanover" в той час знаходився в ситуації, яка вимагала крупних списань з балансу, для чого необхідно було партнерство [174].

Прикладами інтеграції європейських універсальних і інвестиційних банків, які мали місце в останні роки, є "Deutsche Bank" і "Morgan Grenfell", "Swiss Bank Corporation" і "Warburg", "JNG" і "Barings", "Dresdener Bank" і "Kleinwort Benson". Ще чотири роки тому об'єдналися "Credit Suisse" з "New Yorker Investment Bank First Boston". Загальним для всіх цих злиттів є прагнення універсальних банків до підвищення рівня своєї інвестиційної компетентності в Європі і усьому світі. Компетенція таких

акціонерних товариств охоплює питання дослідження ринку, емісії цінних паперів і торгівлі ними, розміщення підприємств, що використовуються для надання консультаційних послуг в процесі участі в приватизаційних заходах і фінансуванні проектів [156].

Отже, трансформація економіки України відбувається в умовах глобалізації банківської діяльності і диверсифікації їх ринкового продукту. Банки з великим досвідом роботи на світовому ринку часто не спроможні справитись з цими завданнями в рамках своєї традиційної спеціалізації і наявного персоналу. В даному випадку найбільш розумний вихід з положення - об'єднання людських і фінансових ресурсів. Це означає, що при розробці нового господарського механізму Україна повинна зняти всі перешкоди для вливання західного капіталу і банківської компетенції в наші банки. Тим більше, що аналогічні висновки робляться в розвинутих індустріальних країнах. Провідні банківські менеджери вбачають в процесах глобалізації необхідність глобальної присутності банків у всіх фінансових центрах з метою вирішення завдань менеджменту [156].

3.2. Зарубіжне інвестування у підприємства сфери комунікацій та умови їх інтенсифікації¹

Комунікація людей, товарів та інформації представляють собою в класичному розумінні різні форми транспорту. Після появи телеграфу транспортування інформації було переведене з використання традиційних видів транспорту на спеціальні транспортні шляхи: телефонні кабелі, модуляції, скловолокно, безпроводну радіопередачу. Поєднання з електронною обробкою даних надає цим інформаційним системам тепер щонай-

¹ Результати досліджень опубліковані в роботах [43, 44, 148, 149]. Їх апробація здійснювалась на міжнародній науковій конференції "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: мікроекономічний аспект" 23-25 вересня 1997 року, організованій Міністерством освіти України, ТАНГ і Університетом Франкфурту-на-Майні у місті Ялгі-Форос.

менше таке ж значення, як і зміни в перевезеннях товарів і людей, які по-лідували після винаходу двигуна внутрішнього згорання.

Розвиток засобів комунікації справляє взаємний вплив один на одне. Матеріалізований транспорт товарів і людей може певною мірою замінюватись засобами телекомунікації. В цілому їх ріст в останні десятиріччя пропорційний: Підраховано, наприклад, що за 30 років – з 1955 по 1985 – кількість телефонів і автомобілів зросло в 25 разів [142].

Розширення економічних кордонів, підвищення рівня включення національного господарства у світову економіку різко підвищує попит на всі види комунікацій. Особливо високі вимоги висуваються до їх якості. У підсумку вони стають основною умовою, від якої залежить можливість ведення широкомасштабного бізнесу.

Залучення іноземних інвестицій в сферу комунікацій припускає керш за все розробку і здійснення системи заходів із включення їх у ринкову економіку. Це вимагає докорінного перегляду встановленого способу надання в державі, при якому комунікації розглядаються головним чином як сфера надання соціальних послуг. Результатом такого підходу є відсутність певних цін за надання послуг, фінансування витрат переважно бюджетних засобів, слабкий вплив ринку на управління підприємствами в сфері комунікацій.

У сфері комунікацій найменш включеними в ринок є автомобільні шляхи і залізниці, а з них – автомобільні шляхи. Між іншим, це – головні напрямки прямих іноземних інвестицій, тому що вкладення у шляхи завжди ефективне, а у випадку організації функціонування доріг на основі принципів госпрозрахунку ці вкладення, як правило, завжди прибуткові.

З позиції України, створення сучасних шляхів сполучення варто розглядати як основу розвитку соціально-ринкової системи і формування нової структури народного господарства. Розгляд з таких позицій дорожнього будівництва не є щось виключне, що має значення лише для України.

Історія свідчить, що всі визначні цілі могли стати реальністю лише при наявності “великих доріг”.

Дотримуючись принципу історизму у дослідженні, можна звернутися до стародавності. Будь-яке розширення імперій супроводжувалось будівництвом доріг. Вони викладались строго геометричними лініями перш за все для забезпечення швидкого просування легіонів до місць ненідкорення колоній або в напрямку нових завоювань. Римська сітка доріг розширювалась постійно і в 200 році від народження Христа нараховувала приблизно 90000 тис. км. В Італії було 47 крупних доріг, пов'язаних з 424 допоміжними дорогами. Від Риму йшло 16 різноманітних доріг у всі напрямки імперії [144].

Поворотним пунктом у розвитку дорожнього будівництва є XVIII століття. В технічному і економічному відношенні воно знаменувало собою розвертання будівництва шосе і формування нового ландшафту, а в економічному відношенні його значення полягає у передачі імпульсів для розвитку капіталізму у різнобічній дії на соціальне життя. Особливо в цьому відношенні виділяється Німеччина. До 1900 року довжина пруських державних доріг сягнула 95945 км.

З середини XIX століття будівництво шосе розвивається паралельно із залізницями. Десять з 1850 року шосейні дороги починають втрачати ринок дальніх перевозень через конкуренцію дешевих тарифів залізниць (від одного до п'яти пфенінгів з розрахунку на кілометр). Правда, ці переваги виявились тимчасовими і дещо переоціненими. Загальне збільшення перевозень виявилось настільки великим, що об'єм послуг гужового транспорту продовжував зростати. В цілому перед першою світовою війною Німеччина мала більше 200000 км доріг, з яких 20 % мали покриття [95].

Саме з кінця XIX століття починається розвиток капіталістичних відношень в Україні. Після відміни кріпосного права царський уряд починає велику кампанію з будівництва шосейних і автомобільних доріг. Най-

визначніші акції – залізниця Москва-Петербург, Москва-Україна-Крим, Москва-Єкатеринослав, Москва-Донбас. Ці комунікації стали основою формування капіталізму російського типу.

Економічні буми ХХ століття також пов'язані з дорожнім будівництвом. Характерно, що економічне чудо післявоєнної Німеччини визначилось можливостями країни швидко, на високому рівні відродити і потім сучасному розвинути дорожню мережу. Реалізація плану Маршалла на першому ж році привела економічну активність у глухий кут через неможливість забезпечення комунікації між підприємствами, зрив поставок і т.д. Тільки виділення суттєвої частини засобів, призначених для економічної допомоги, дало можливість знову розкрутити виток економічного росту [74].

Вимагає об'єктивного аналізу також кореляція між економічними успіхами на окремих етапах розвитку колишнього Радянського Союзу і його комунікаційної політики. Зокрема, порівняно високий рівень життя в період 1970-1985 років має безпосередній зв'язок з будівництвом Байкало-Амурської магістралі, нафто- і газопроводів.

Отже, економічний і політичний розвиток тісно пов'язаний з політикою у сфері дорожнього будівництва і вирішальною мірою визначається нею. Тепер від неї буде залежати значною мірою успіх економічних програм України із залучення іноземних інвесторів [137].

В цілому європейські лідери в теперішній час “дозріли” до необхідності будівництва єдиної міждержавної сітки автомобільних доріг. У квітні 1994 р. на засіданні робочої групи G-24 “Транспорт” були затверджені п'ять основних шляхових транспортних коридорів, які пов'яжуть західно-європейські країни з балтійськими країнами, країнами чорноморського та середньоморського узбережжя (“Trans European Motorway”). З них у трьох задіяна Україна: Берлін-Краков-Львів-Київ (3-й коридор), Трієст-Берлін-Чоп-Львів (5-й коридор), Хельсінки-Москва-Санкт-Петербург – вихід на Київ, Одесу і країни Європи.

Ось як оцінюють західні спеціалісти значення шляхового будівництва для успіху трансформаційних процесів на сході Європи. "Наскільки тісно пов'язаний розвиток шляхового будівництва з економічною і політичною ситуацією свідчить зростаюче значення шляхів для відкриття економічного простору на сході і комунікації в Європі для досягнення європейської рівноваги сил [137].

Але українська сторона поки що пасивно бере участь в них, вона не володіє ініціативою, не задає тон, не виявляє необхідної ініціативи на політичному рівні. В цьому випадку вона отримає інвестиції в останню чергу, коли будуть задоволені інтереси інших учасників акції, точніше, коли для задоволення їх інтересів необхідно буде інвестувати в українську частину проекту.

А сусідні з Україною країни досить активні в набутті ініціативи. Зокрема, польське міністерство транспорту і водних шляхів проводить лінію на тісне співробітництво з європейськими країнами з тим, щоб сприяти просуванню транспортних проєктів, добитися для Польщі певних переваг. Україні для отримання зарубіжних інвестицій варто, не очікуючи, коли почнуть інші партнери, приступити до здійснення проєкту.

Уявляється, що перша черга автобану повинна зв'язати захід і схід, північ і південь України, пройти через більшість обласних центрів і мати відстань до 3000 км. Це повинна бути шляхова мережа, яка відповідає найвищим стандартам технічного, екологічного, соціального і економічного характеру.

Економічна думка України щодо шляхового будівництва вдосконалюється з боку розвитку транспорту як галузі промислового виробництва. Наприклад, Б.Клиняненко, В.Лобас і Л.Матросова пишуть: "Не маючи можливості сформулювати найближчим часом замкнуту структуру економіки, Україна повинна зосередити увагу на розвитку транспорту – перш за все через вигідне географічне положення, наявність міжнародних авто-

страд, ліній електропередачі, ниток газопроводів, харчової та переробної промисловості, оскільки багато регіонів аграрно орієнтовані; промисловості будматеріалів – враховуючи наявність різноманітної будівельної сировини; металургії з переорієнтацією галузі на прогресивніші види плавки металу; курортів, використовуючи потенціал наявних рекреаційних зон (Крим, Карпати) і розвиваючи нові” [36].

З цими думками можна погодитися у тому розумінні, що транспорт дійсно необхідно розвивати. В них дискусійними є тільки акценти, які відносяться до розуміння рушійного елементу цього розвитку. А ним є сучасні шляхи, розвиток яких в Україні започатковує структурний поворот всього виробництва і створить умови для пілґ як для сприятливої у транзитному відношенні країни. Одночасно ведуться переговори з іноземними інвесторами про спільні вкладення в транспортну інфраструктуру, на рішення транспортних проблем в рамках двосторонньої домовленості з сусідніми державами і на підтримку регіональних ініціатив.

В дисертаційному дослідженні вже відмічалось, що інвестори віддають перевагу включенню в заданий темп, а не заданню його. В принциповому плані український варіант трансконтинентальної транспортної сітки визначено і не викликає заперечень ні міжнародних організацій, ні українського уряду. Через Україну повинні пройти автомобільні траси на схід, включаючи Росію, Кавказ і Середню Азію, а також навколо Чорного моря. В розвитку залізниць потрібно покращити їх якість, перейти з ширококолійки (1520 мм) на загальноприйняту в Європі ширину колій (1435мм) і забезпечити швидкісний рух поїздів, у тому числі і підключення в сітку Intercity і Eurocity, що вже здійснено у всіх країнах Східної і Центральної Європи.

На сьогодні жодна постсоціалістична країна не в стані самотійно без зарубіжних інвестицій вирішити свої транспортні проблеми. Це не

викликає дискусій¹. Разом з тим можливість їх отримати у кожній країні різна. І це пов'язано з тим, що на ринку транспортних інвестицій зараз серйозна конкуренція, яка в майбутньому значно посилиться. Україні не можна буде займати в ній очікувальну позицію, а треба буде розробити і послідовно витримувати свою власну активну, у відомому розумінні, агресивну стратегію.

Варто зазначити, що змінилась також і ситуація у Західній Європі. Та сама Німеччина, що протягом ряду років була транспортним донором, вклала великі кошти у Східну Німеччину. Подібна картина і в інших державах. Західні інвестори поки що дивляться на Україну без особливого ентузіазму. І їх можна зрозуміти, адже вартість будівництва лише української частини трансєвропейської автомагістралі оцінена більше, ніж у \$4 млрд. Передбачається, що автомагістраль буде прокладатись без використання вже існуючих доріг.

Не можна не сказати також і про те, що західних інвесторів відштовхує нестабільність політичної ситуації в Україні, відсутність необхідного взаєморозуміння між Президентом і депутатами Верховної Ради, необхідного законодавчого підкріплення. Так, зараз розроблено звернення “Укравтодору” до Світового банку на одержання довгострокового кредиту у сумі \$200 млн. Ці засоби дозволяють відремонтувати більше 2 тис. км головних магістральних доріг, і в першу чергу тих, які збігаються з вищезазначеними транспортними коридорами, по яких здійснюється найбільший потік руху, головним чином транзитного. Але, навіть одер-

¹ На конференції “Єдина транспортна система Схід-Захід” польський професор Варшавського науково-дослідного інституту економіки транспорту J.Peges представив доповідь на тему: “Вузькі місця в європейській транспортній системі (приклад Польщі)”. В ньому він однозначно сформулював: “Ми повинні давати собі звіт у тому, що ні Польща, ні будь-яка інша серед постсоціалістичних країн не спроможна здійснити сама модернізацію власної транспортної системи” [113].

жавши підтримку з боку Світового банку, доведеться, образно кажучи, проштовхнути через парламент відповідні закони.

В таблицях 3.2 і 3.3 зроблена систематизація умов міжнародної конкуренції проектів щодо залучення зарубіжних інвесторів до будівництва і модернізації автомобільних доріг і залізниць міжнародного сполучення. За оцінками дисертанта, що ґрунтуються на акцентах західноєвропейської пре-

Таблиця 3.2

Умови міжнародної конкуренції проектів залучення зарубіжних інвесторів до будівництва і модернізації автомобільних шляхів міжнародного сполучення у прикордонних з Україною країнах¹

Напрямки	Особливі характеристики	Оцінка привабливості ²
Етанськ-Горунь-Лодзь-Честохова-Катовіце-Кошице-Брно-Братіслава		2
Корк/Франкфурт-на-Одері/Свєцько-Познань-Варшава-Тересполь/Брест/Москва	1. Підписана 23.01.95 заява про наміри міністрами транспорту ФРН, Польщі, Білорусії і Росії. 2. Вибрана пріоритетною для Європейського співробітництва 2-ою Європейською конференцією по транспорту (Кріт, березень 1994) 3. Особливий інтерес має ФРН, Польща, Білорусія, Росія, балтійські і скандинавські країни	1
Каліас - Гьорлігц / Зго-желець - Вроцлав - Глівіце - Катовіце - Краков-Гарнов-Пшемисль - Медика /Львів / Ростов-на-Дону	На польській ділянці частково ведуться роботи	2
Щецин - Гожов - Зелена Гора - Ледніца / Прага	Виконання планується на більш віддалену перспективу	3
Варшава- Вроцлав-Лодзь / Прага	Виконання планується на віддалену перспективу	3

Таблиця складена за даними джерел [125, S.132-133; 138, S.396-401; 177, S.361-368]

Оцінка дисертанта по шкалі: 1 - пріоритетна привабливість; 2 - приваблива; 3 - приваблива у перспективі.

Таблиця 3.3

Напрямки капіталовкладень у будівництво і модернізацію
залізниць міжнародного сполучення у прикордонних
з Україною країнах¹

Напрямки	Особливі характеристики	Оцінка привабливості ²
Гданськ-Горунь-Лодзь-Честохова-Катовіце-Кошице/Брно/Братіслава		2
Корк/Франкфурт-на-Одері/Свєцько-Познань-Варшава-Гересполь/Брест/Москва	1. Підписана 23.01.95 заява про наміри міністрами транспорту ФРН, Польщі, Білорусії і Росії. 2. Вибрана пріоритетною для Європейського співробітництва 2-ою Європейською конференцією по транспорту (Кріт, березень 1994) 3. Особливий інтерес має ФРН, Польща, Білорусія, Росія, Балтійські і скандинавські країни	1
Каліас - Гьорлітц / Зго-жельєнь - Вроцлав - Глівіце - Катовіце-Краків-Тарнов-Пшемисл-Медика / Львів / Ростов-на-Дону	На польській ділянці частково ведуться роботи	2
Щецин - Гожов - Зелена Гора - Лєдніца / Прага	Виконання планується на більш віддалену перспективу	3
Варшава-Вроцлав-Лодзь/Прага	Виконання планується на віддалену перспективу	3

си, публічних виступах лідерів держав Європейського Союзу, аналізі реального перебігу подій, пріоритетом номер один для інвесторів буде лише так званий "транспортний коридор" Берлін-Варшава-Москва. Стосовно цього "коридору" можна сказати, що він є пріоритетним з точки зору внутрішніх інтересів чотирьох країн-партнерів: ФРН, Польщі, Білорусії і

¹ Таблиця складена за даними джерел [125, S.132-133; 138, S.394-401; 177, S.361-368]

² Оцінка дисертанта по шкалі: 1 - пріоритетна привабливість; 2 - приваблива; 3 - приваблива у перспективі.

Росії. По-перше, для всіх трьох постсоціалістичних країн в цьому альянсі Німеччина є головним зовнішньо-торговельним партнером. По-друге, Німеччина має суттєві економічні і політичні інтереси в Росії і Польщі. По-третє, Москва є великим і найбільш важливим транспортним центром у далекосхідному напрямку. По-четверте, економічний потенціал Росії робить для інвесторів ризик допустимим.

Отже, умови міжнародної конкуренції проектів шляхового будівництва за залучення іноземних інвестицій складаються для України недостатньо сприятливо. На ринку інвестицій вона є, хоча і перспективним, але все ж партнером №2. Це значить, що активність інвесторів певний час буде залишатись незначною. Іншими словами, зарубіжні інвестори ніби готові співпрацювати на умовах половинчатих заходів: по trochu починати щось робити (вести переговори, брати участь в локальних акціях і т.п.), але не починати здійснення глобальних проектів.

Конкурентна ситуація на ринку інвестицій не відповідає її економічному становищу і тим завданням, які з нього випливають, а саме – виходу з кризи, яка затяглася. Переломити її можна тільки власною активністю, тобто задавши відповідний ритм інвестиціям. Для цього необхідно переключити всі, які тільки можливо, внутрішні джерела на головні визначальні напрямки, в міру можливості відійти від розпороченості матеріальних і фінансових ресурсів. Якщо буде прийнято в такій якості створення сучасної транспортної системи, то в дану сферу варто направити основні внутрішні джерела.

Який ритм шляхового будівництва повинен бути заданий? Тут можна виходити із зарубіжного досвіду. В автошляховому будівництві Німеччина в 70-і роки щорічно здавала в експлуатацію до 370 км автобану, на період з 1992 по 2012 рр. передбачається приріст 100 км в рік [143]. Іншими словами, в час прискореного розвитку вимагаються вищі темпи будівництва шляхів. Якщо поставити аналогічне завдання в Україні, за-

давши темпи будівництва автобанів у межах 300 км в рік, можна було б на початку нового століття зв'язати сучасними автобанами головні економічні центри країни з європейською сіткою доріг, починаючи від Мостиськ на західному кордоні і закінчуючи східним кордоном з Росією на межі Луганської і Ростовської областей, довжина якої складає 1300 км.¹

У розвитку залізничної мережі для забезпечення зростання привабливості України зарубіжним інвесторам до першої черги доцільно виділити ділянку Мостиська-Київ, кінцевим завданням якої повинно бути підключення до систем Intercity і Eurocity.

Це завдання також повинно бути вирішено протягом кількох років. Певні ініціативи перебудови Євроколії вже є. Так, Львівською залізницею запропоновано інвестиційний проект будівництва залізничної Євроколії Варшава - Мостиська 2 - Львів, який обговорювався в кінці 1997 року на третьому україно-німецькому форумі "Економіка в діалозі". Проект передбачає також міжнародний вокзал-термінал і п'ятизірковий готель. Згідно з ним на роботи першого етапу потрібно майже \$150 млн. Ця ідея розвинута віце-прем'єром Сергієм Тигинко, який запропонував на 16 гектарах, де споруджуватимуть названі об'єкти, створити точкову зону. Газета "Діло" в інформації про цей проект відзначає: "Тут навіть німцям доведеться поборотися з іншими претендентами на вкладання капіталу. Особливо після надання проекту статусу національної програми, на що покладають надії львівські залізничники" [19].

З точки зору пріоритетності розвитку автомобільних доріг і залізниць, першість повинні мати автомобільні шляхи. Це пов'язано з тим, що сучасній індустрії відповідає високий рівень розподілу праці і досить значна частка технічно складних товарів, для виробництва яких важливішу роль відіграє не-

¹ Прийняти такий темп дуже важко і тому, що в будівництві транспортного коридору з Берліна на Москву немає чіткості в строках, але найближчим строком, який називається, є 2010 рік [124].

обхідність вчасної і гарантованої поставки, включаючи децентралізований їх розподіл за місцем подальшої обробки, ніж частка транспортних витрат. Виходячи з цих вимог автомобільний транспорт є гнучкішим у доставці людей і вантажів. Хоча в наступному їх розвиток може бути вирівняний¹.

Питання фінансування розвитку шляхів сполучення вимагає особливих досліджень. Загальну суму на повне оновлення автомобільних шляхів і залізниць, які пов'язують захід і схід України, можна орієнтовно визначити методом аналогій. Якщо взяти до уваги, що аналогічні роботи на транспортний коридор Берлін-Москва довжиною 1800 км вимагають інвестиції в сумі між ECU 5 і 10 млрд, то український проект можна оцінити в ECU 3,6 - 7,2 млрд. Ці показники повинні бути зменшені до 30% з врахуванням того, що залізниця на першому етапі оновлюється лише на ділянці Мостиська-Київ. Тоді проект буде коштувати ECU 2,5-5 млрд.

Фінансування робіт з оновлення доріг, як вже відмічалось, неможливо буде здійснювати без участі зарубіжних інвесторів. Але первісно необхідно буде основне значення приділити пошуку і раціональному використанню внутрішніх ресурсів. На схемі 3.1 представлені їх джерела. З неї випливає, що внутрішніми інвесторами повинні стати учасники шляхового руху.

Схема побудована на основі ідеї комерціалізації доріг. Перш за все цей принцип варто застосувати до автобану. Передбачається введення плати за користування дорогами. Причому, такі зміни не повинні розглядатись як казуїстика. Введення плати за користування дорогами зв'язує затрати з попитом і може бути так побудовано, що споживачі платять лише за те, що вони споживають. Хоча на етапі, поки в шляхову програму не

¹ У ФРН, наприклад, федеральним планом шляхів сполучення на 1991-2012рр. на розвиток залізниць виділяється 213 млрд. марок, а на розвиток автомагістралей - 209 млрд. марок. За оцінками спеціалістів, це відносно невелика сума, якщо прийняти до уваги, що більше 90% перевозок пасажирів і більше 60% транспортних товарів приходить на автомобільні дороги [124].

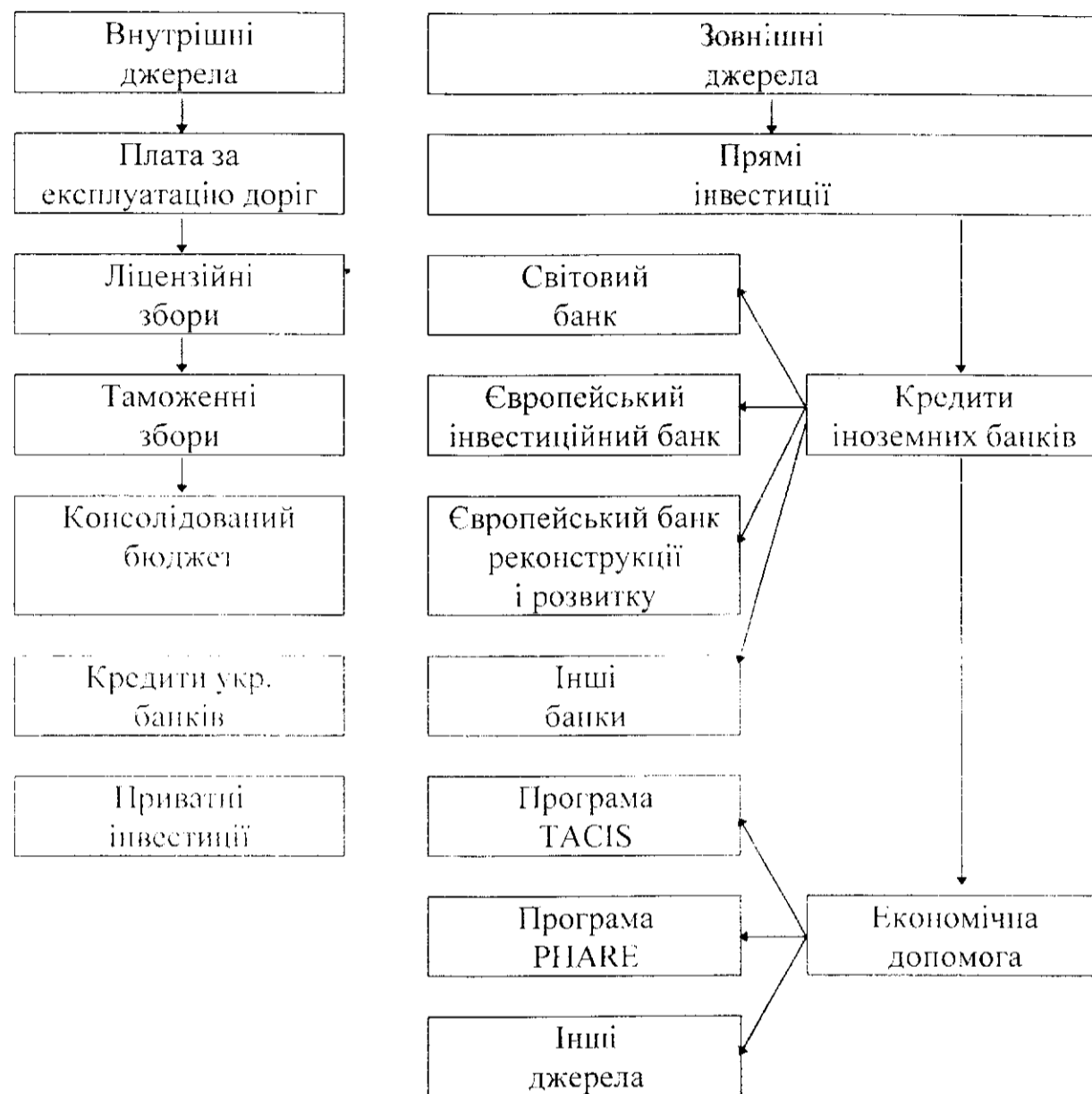


Рисунок 3.1. Джерела фінансування інвестицій
в оновлення автомобільних і залізничних доріг України¹

підключаються зарубіжні інвестори, значну частину оплати за користування шляхами варто направляти на фінансування, оновлення і будівництва пріоритетних шляхів.

Введення ліцензованих і митних зборів повинно вирішувати завдання створення таких форм одноразового використання дороги, які не пе-

¹ Складено дисертантом

редбачені загальним тарифом. В особливості це стосується перевозок негабаритних вантажів, проїзду важкої сільськогосподарської техніки і т.п.

Плата за користування шляхом, ліцензійні і митні збори є загальноприйнятими і в тих країнах, де експлуатація доріг ведеться на комерційній основі. На цих принципах ведеться тепер оновлення доріг в африканських країнах під егідою Світового банку. Дана методика має інтерес для України в зв'язку з тим, що Світовий банк виступає тут не інвестором, а в ролі імпресарію. Під його патронажем сумісно з африканським відділенням економічної комісії ЮНЕСКО в 1988 році розроблена транспортна програма для Sub Sahara-Africa. До участі в програмі 1990-1991 рр. підключились інші країни: Камерун, Кенія, Мадагаскар, Танзанія, Уганда, Замбія і Зімбабве. Інші країни отримують також певну підтримку через програму: Бенін, Гана, Лесото, Масаві, Мозамбик і Того. Хоча в останні роки в фінансуванні програми почали брати участь багато з розвинутих країн (Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Японія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія) та Європейський Союз, все ж головною формою допомоги є передача досвіду шляхом відрядження висококваліфікованих спеціалістів. Особливо активними в цьому відношенні є Фінляндія, Франція, Японія і Норвегія [168]¹. На початковому етапі української ініціативи найсут-

¹Автори відзначають, що "однією з сильних сторін програми "Ініціатива по утриманню шляхів" є метод організації допомоги у формі навчання на взаємному досвіді. Поширення знань, одержаних в результаті власного досвіду, произошло, головним чином, на основі усної пропаганди або шляхом поїздок з навчальними цілями. В той же час країни, які передають досвід, достатньо сильно включені в програму і можуть самостійно ділитися своїм досвідом. Дві найбільші значні країни світу США і Японія мають дорожні фонди, які фіксуються на основі різних форм оплати за використання доріг, які мають певне цільове призначення. Нова Зеландія також має дорожній фонд, але пішла далі в комерціалізації своїх доріг, ніж всі інші країни. Фінляндія, Японія, Нова Зеландія і Великобританія мають дорожні комісії, які приймають участь в управлінні дорогами. На основі "пула" (об'єднання) своїх знань всю знань всі країни, що включені

тєвішою допомогою могло би бути сприяння західних країн у формі прикомандирування висококваліфікованого персоналу.

Більше того, на деякі відповідальні посади, пов'язані з проектними, контрольними і розподільчими функціями, доцільно було би запросити іноземних спеціалістів як для забезпечення високого професійного рівня ведення робіт, так і для попередження корупції і зловживань, з якими ще не навчилися боротися в Україні.

Введення ліцензованих і платних зборів не можна розвивати шляхом безконтрольного підвищення їхніх ставок. Особливо це стосується західних користувачів, для яких має бути створений привабливий клімат з початку для використання українських шляхів, а потім і для інвестування в них. При цьому особливі пільги доцільно розповсюдити на вітчизняних та закордонних інвесторів шляхового будівництва.

Всі види плати користувачів доріг доцільно об'єднати в єдиний фонд, в якому цільовим чином буде формуватись фонд, кошти якого будуть направлені на пріоритетні інвестиції. На початковому етапі останній необхідно буде формувати також за пріоритетним принципом, тобто залишаючи необхідні мінімальні ресурси для тих доріг, які не потрапили в пріоритетні.

При формуванні кредитних ресурсів шляхового будівництва необхідно врахувати, що в умовах високої інфляції банки обмежуються головним чином короткостроковими формами кредитування. В цілях направлення кредитних ресурсів на розвиток шляхів доцільно встановити порядок, згідно з яким певна доля ресурсів банків повинна використовуватись виключно на довгострокове кредитування шляхового будівництва. В даному випадку гарантом має виступати держава, а поверненню повинна підлягати сума, адекватна валютному еквіваленту отриманого кредиту з

в програму, можуть швидше знайти ефективне рішення, ніж вони могли би досягти шляхом загальноприйнятих двосторонніх контактів" [168, с.30].

нарахуванням процентів за кредит згідно до процентних ставок на світовому ринку кредитних ресурсів.

При визначенні співвідношення між бюджетними і приватними коштами, доцільно прийняти умову, при якій державні ресурси направляються переважно на будівництво залізниць. Головним внутрішнім джерелом оновлення і будівництва автомобільних шляхів повинні бути приватні інвестиції. В таких випадках варто зацікавити перш за все приватизовані підприємства.

Для отримання зарубіжного фінансування необхідно створювати умови для прямих інвестицій і кредитних вкладень. Їх варто очікувати головним чином після початку здійснення широкомасштабної шляхової програми. Відповідно зростання інвестицій здійсниться в міру прискорення робіт.

На початковому етапі розробки і здійснення транспортної програми особливо гостро буде відчуватись потреба в економічній допомозі, оскільки як внутрішні, так і зовнішні джерела фінансування будуть ще недостатньо сформовані. В цей період можна розраховувати на економічну допомогу за рахунок відповідних програм міжнародного співробітництва, перш за все за рахунок програм TACIS і PHARE. Зокрема, в рамках цих програм можна буде отримувати консультаційну допомогу, здійснювати підвищення кваліфікації спеціалістів, проводити певну частину передпроектних і проектних робіт.

Задаючи високі темпи вирішення дорожніх проблем, доцільно як можна ширше використовувати існуючу економічну "перевагу" України – дешеву робочу силу. Ми поки що без успіху намагаємось зацікавити цим зарубіжних інвесторів, не віддаючи собі належне у тому, що в найбільшій мірі даний економічний фактор може "працювати" на нас. Саме за рахунок розумного використання різниці у вартості робочої сили можна значною мірою знизити інвестиційні витрати.

Не можна виключити з арсеналів досягнення цілі також широко апробований у колишній радянській практиці метод народного будівництва. Він не зовсім пов'язується з ринковими методами господарювання, але в Україні ще і не створений повноцінний ринок, ринкові механізми діють поки що в неповну силу, тому його необхідно суттєво посилити соціальними і політичними методами управління. До того ж від таких підходів не відмовляються і в індустріально розвинутих країнах, проводячи екологічні компанії, акції з економного витрачання води і т.п.

При розробці і здійсненні фінансової політики програми "Транспорт" треба буде навчитися використовувати збіг інтересів із зарубіжними країнами, особливо з країнами-сусідами. Так, наприклад, ширококолійна залізниця протяжністю 654 км у багатьох місцях перетинає кордон Польщі. Одна з них починається в Україні, проходить через прикордонну станцію Грубешов і поглиблюється на польську територію в напрямку Катовіц на відстань майже 400 км. [177, с.362].

Великі будівельні роботи намічені акціонерним товариством Deutsche Bahn і польськими державними залізницями з тим, щоб до кінця 1997 року забезпечити на лінії Варшава-Берлін швидкість руху поїздів до 160 км за годину. Природний інтерес німецької і польської сторін у продовженні цієї лінії хоча би в київському напрямку, адже це прискорить окупність їх затрат [124].

При здійсненні проектних робіт і проведенні акцій із залучення інвесторів в модернізації залізниці може виявитись достатньо ефективним партнерство з польською стороною. При будівництві автомагістралей поряд з Польщею партнером може виступати Угорщина. Так, українські спеціалісти розглянули створення сучасної магістралі від Києва до кордону з Угорщиною. В той же час Угорщина запланувала створення подібної автомагістралі від Будапешту до кордону з Україною. Таким чином, українська ділянка може вивести нашу державу до країн півдня і центру

Західної Європи. А далі може з'явитись можливість будівництва магістральних відгалужень через Львів до кордону з Польщею. Це відгалуження може створити автомагістраль від кордону з Україною через Краків і Вроцлав у напрямку Берліну, що дозволить Україні наблизитись до півночі Західної Європи. Місць же збігання інтересів можна знайти багато. Однією з форм об'єднання інтересів могла би бути постановка питання перед Європейським Союзом про надання Україні ноу-хау в тих випадках, коли проекти розробляються під його егідою. Як приклад, коли Україні було б досить важливо мати доступ до інформації, є переорієнтування Брестського залізничного вузла. Воно здійснюється в рамках програми TACIS міжнародним консорціумом під назвою "Brest Railway Bottleneck" [138].

Якщо розвиток шляхів сполучення повинен йти випереджаючими темпами, то безпосередньо за ними необхідно здійснювати роботи з модернізації засобів комунікації і скорочення дефіциту на ринку телефонних послуг. Нові комунікаційні технології можуть полегшити управління існуючими і знову створюваними підприємствами на децентралізованій основі, а також організацію їх кооперації і координації у відповідності з вимогами ринку. При цьому варто очікувати загальне пониження витрат на виробництво.

Як показують дані таблиці 3.4, Україна має багаторазове відставання з показників розвитку телекомунікацій в порівнянні з розвинутими і пороговими країнами. На 1000 жителів припадає лише 12,98 телефонних точок, що в 5,3 рази нижче, ніж у Швеції, в 4 рази менше, ніж у США, в 3,2 рази нижче, ніж у Німеччині і т.д. Не зважаючи на те, що темпи росту телефонних установок в Україні вищі, ніж у більшості розвинутих країн (у 1991 році вони склали 7,4%), але цього зовсім недостатньо для подолання існуючого відставання. В цьому разі заслуговує на увагу досвід інших країн, які за рівнем розвитку комунікацій відстали від розвинутих країн.

Так, Португалія в 1991 році мала темпи росту основних телефонних установок 13,2 %, Турція - 18,8, Аргентина- 13,4 %.

Таблиця 3.4

Показники розвитку телекомунікацій в розвинутих, порогових і колишніх соціалістичних країнах (145)

	Число абонентів на 100 жителів	\$ - прибуток на одного абонента	Рівень росту абонентів в 1991	Валовий соціальний продукт на душу населення, 1991
Швеція	69,00	907,6	1,7	79,0
Швейцарія	59,48	1241,1	3,5	98,4
Канада	58,52	853,1	3,4	87,3
Японія	57,71	809,3	2,1	80,8
США	55,27	1525,5	2,4	100,0
Фінляндія	54,24	832,3	1,8	72,9
Норвегія	52,14	647,5	5,2	п.а.
Нідерланди	51,60	1200,7	3,1	77,6
Люксембург	51,14	858,4	4,4	п.а.
Франція	50,15	673,4	3,5	83,3
Австралія	(47,87)	1083,3	п.а.	75,4
Нідерланди	47,63	789,7	3,4	76,0
Італія	(46,06)	812,3	(3,1)	87,6
Великобританія	(45,74)	919,7	1,0	73,8
Гонконг	44,82	п.а.	6,8	83,7
Нова Зеландія	43,91	927,2	1,6	63,1
Австрія	42,74	875,4	3,8	79,9
Німеччина	41,81	837,8	7,1	89,3
Бельгія	41,63	678,4	4,7	79,1
Ірландія	40,80	327,4	6,1	34,7
Італія	39,93	745,7	3,2	77,0
Сингапур	36,53	п.а.	5,0	71,2
Тайвань	34,88	п.а.	8,4	п.а.
Корейська республіка	34,45	п.а.	9,8	37,6
Ізраїль	34,27	п.а.	4,7	60,8
Іспанія	33,39	663,6	5,3	57,3
Ірландія	29,77	1314,9	6,7	51,6
Португалія	25,46	622,3	13,2	42,7
Болгарія	25,01	118,8	6,5	22,5
Білорусія	16,28	п.а.	7,7	п.а.
Чехія	15,65	220,5	5,6	28,4
Югославія	(15,14)	п.а.	п.а.	п.а.
Уругвай	14,52	п.а.	8,7	30,1
Турція	14,13	п.а.	18,8	21,9
Росія	(13,75)	п.а.	(7,3)	31,3
Україна	(12,98)	п.а.	(7,4)	23,4
Казахстан	11,12	п.а.	п.а.	20,3
Аргентина	11,04	п.а.	2,6	23,1
Угорщина	10,69	463,4	13,4	27,5
Південна Африка	9,63	п.а.	5,0	п.а.
Польща	9,29	157,9	8,3	20,3
Румунія	10,74	192,5	п.а.	31,2

Не менш важливі і економічні показники, які характеризують ступінь включеності телекомунікацій в ринковий механізм. Хоча в Україні відсутні статистичні дані, необхідні для розрахунків, але порівняння з іншими постсоціалістичними країнами дає можливість для поверхової орієнтації. Так, в Португалії, яка має однаковий рівень з Болгарією по числу основних телефонних установок, оборот на одну телефонну установку приблизно в 5 разів перевищує болгарський показник. Співвідношення між доходами в системі телекомунікацій і соціальним продуктом також свідчить про те, що країни, в яких управління телекомунікаціями включене в ринковий механізм і здійснюється на комерційній основі (Нова Зеландія, Великобританія, США, Швеція і Австралія), знаходиться у межах від 3,4 до 2,1, а в Польщі, Румунії і Югославії – 0,7 і 1%, тобто значно вищий; тільки в колишній Чехословаччині і Болгарії він сягає 2%, що можна пояснити швидше меншим рівнем соціального продукту, ніж високими доходами підприємств телекомунікацій.

Сам факт слабого розвитку телекомунікаційної мережі розглядається мультинаціональними підприємствами та іншими зарубіжними інвесторами як важлива умова створення Joint-Ventures або самостійного підприємства. З урахуванням цього фактору Україна є привабливою країною для інвестицій в систему зв'язку. Якщо виходити з того, що середні витрати на підключення до сітки одного абонента складають приблизно \$1000, то можна підрахувати, що для досягнення рівня Швеції Україні необхідно приблизно \$1 млрд. інвестицій в телекомунікації. Отже, потенційно Україна являється привабливою країною для інвестицій у зв'язок.

Напрямки інвестиційних вкладень в телекомунікації представлені на рисунку 3.2. [183, S. 150].



Рисунок 3.2. Сегменти інвестиційних вкладень
в телекомунікаційну індустрію України

Функціонуючі сьогодні у сфері задоволення комунікаційних потреб підприємства-монополісти не спроможні забезпечити експансію пропозиції, тому що вони мають у розпорядженні слабкі інвестиційні ресурси. Державний бюджет в силу його дефіцитності також не зможе стати джерелом розвитку телекомунікацій. Інтерес іноземних інвесторів сконцентрувався поки що на розвитку мобільного зв'язку. В Україні створено Joint-Venture "Ukrainian Mobile Communications", засновниками якого є Міністерство зв'язку України і підприємства Німеччини, Нідерландів і Данії (див. додаток М). Можливості його невеликі, що впливає хоча б з того, що на відміну від Росії, Чехії, Естонії, Латвії та інших країн, де створені аналогічні Joint-Ventures, українське підприємство не взяло на себе ніяких обов'язків на здійснення закупок.

Розширення внутрішніх можливостей для інвестицій в телекомунікаціях можливе по ряду напрямків. Зокрема, є зміст у видачі ліцензій на діяльність у цій сфері приватним підприємствам, а також тим фірмам, які для цілей зв'язку можуть використовувати свої системи зв'язку. До та-

ких потенційних оферентів відносяться залізниці, енергетичні підприємства, національні і міжнародні супутникові консорціуми.

Значні можливості існують і у використанні зарубіжного фактору. Політика залучення іноземних інвесторів повинна спрямовуватися на розширення області вкладень капіталу і його географічне розміщення. В Угорщині, яка лідує серед постсоціалістичних країн у рішенні багатьох завдань трансформації економіки, залучили іноземного інвестора (Deutsche Telekom AG) для рішення завдань підвищення технологічного і ринкового потенціалу, не дивлячись на монопольні позиції в своїх країнах як угорського, так і німецького учасника.

Телекомунікації – це галузь-лідер у розвитку науково-технічного процесу. Впровадження нових технологій повинно стати головним напрямком стимулювання іноземних інвесторів. На даному етапі потрібно розширити їх участь в тих областях, де існує найбільший інтерес іноземних підприємців. Особливо це стосується мобільного зв'язку. Наявність лише одного Joint-Ventures мобільного зв'язку в такій великій країні як Україна недостатньо як з точки зору функціонування ринкової системи, в якій монополія завжди утруднює взаємодію, так і з врахуванням ресурсних можливостей, які необхідні для подолання відставання від розвинутих країн.

3.3. Висновки по розділу 3

1. Специфікою України є відсутність країни-партнера, “кровно” зацікавленої в інвестуванні капіталу, як, наприклад, колишня НДР має ФРН, Китай-Тайвань, Сингапур і Гонконг, країни Центральної і Східної Європи – багаточислену і вельми багату діаспору в країнах Європейського Союзу (головним чином у ФРН), Ізраїль і Вірменія – впливову діаспору в банківських колах США і т.п. В цих умовах доцільно відкрити українську економіку перш за все іноземним банкам. Це повинно включати дозвіл для

них на створення дочірніх банків або філій в Україні з ширшими правами і сприятливішими фіскальними умовами, ніж вони мають у своїх країнах. За такою стратегією необхідно зректися протекціонізму щодо вітчизняних банків. Вони повинні вести свою комерційну діяльність в умовах вільної конкуренції.

Якщо Україна прийме стратегію відкритих дверей для іноземних банків, то це різко підвищить привабливість нашого ринку для зарубіжних інвесторів, адже відразу буде знята проблема якості та надійності послуг, яка надзвичайно загострилась після банкрутства "Градобанку". Використовуючи досить поширену у західній економічній літературі ідею "надолужування прогаяного", можна сказати, що "руками" іноземних банків можна було би надолужити не тільки те, що було прогаяно після проголошення самостійності, але і те, що неможливо було би накопичити в умовах відсутності державності.

2. Поява в Україні іноземних банків створює також можливість для повернення валютних коштів фізичних і юридичних осіб, які знаходяться за кордоном і за оцінками складають не менше \$20 млрд. Минулі спроби амністувати ці гроші і таким чином повернути їх на Україну не дали суттєвих результатів головним чином через відсутність віри в те, що банки дійсно не залежні від органів державної влади, включаючи силові структури. Не менші сумніви мають багато власників валютних ресурсів щодо гарантій про недопуск витоку інформації про їх банківські рахунки до кримінальних структур. До іноземних банків ставлення інше.

3. Ще одна перевага ведення політики відкритих дверей для українських банків полягає в тому, що створюються умови, за яких вони можуть стати провідниками економічної політики України за її межами, формуючи свого роду проукраїнське лоббі в урядових і фінансових колах своїх країн.

4. Тенденцію розвитку універсальних банків, яка полягає у підвищенні рівня своєї інвестиційної компетентності в усьому світі, яка охоплює питання дослідження ринку, емісії цінних паперів і торгівлі ними, розміщення підприємств, можна прослідкувати на прикладі злиття універсальних та інвестиційних банків ("Bank of America" і "Security Pacific"; "Chemical Bank" і "Manufactural Hanover"; "Deutsche Bank" і "Morgan Grenfell"; "Suriss Bank Corporation" і "Warburg" та інші). Все це створює можливість надання консультаційних послуг в процесі участі зарубіжних інвесторів у приватизаційних міроприємствах і фінансуванні проектів. Саме це дуже важливо для виводу з кризи української економіки.

5. Комунікації є основою розвитку соціально орієнтованої ринкової системи і формування нової структури народного господарства. Історія свідчить, що ще з давньогрецьких і давньоримських часів і до сьогодні всі визначні цілі могли стати реальністю лише при її наявності, і досягнення великих цілей розпочиналося з комунікацій. Саме таке значення вони мають тепер для України.

6. На сьогодні жодна постсоціалістична країна не може без зарубіжних інвестицій вирішити свої транспортні проблеми. Але інвестори надають перевагу включенню в заданий темп, а не заданню його. Тому необхідно на першому етапі основне значення приділити відшукуванню і раціональному використанню внутрішніх ресурсів. Для цього пропонується комерціалізація автомобільних доріг на основі плати за користування головними дорогами, ліцензованих та митних зборів. Ця система має доповнюватись порядком, згідно з яким певна частка ресурсів банків повинна використовуватись виключно на довгострокове кредитування дорожнього будівництва.

7. Для отримання зарубіжного фінансування необхідно стимулювати прямі інвестиції і кредитні вкладення. Їх варто очікувати головним чином після початку здійснення широкомасштабної дорожньої

програми. В рамках програми Tacis і Phare можна буде отримувати від країн Заходу консультаційну допомогу, проводити підвищення кваліфікації спеціалістів, здійснювати частину передпроектних і проектних робіт.

ВИСНОВКИ

Реформування механізму залучення іноземних інвестицій у розвиток виробничої сфери – багатоаспектна проблема, яка має виключно важливе значення для стагнації і подальшого розвитку економіки України. Рішення цієї проблеми ускладнюється тим, що традиційно вітчизняні кадри у розвитку народного господарства обмежувались внутрішніми джерелами через замкнутість ринку колишнього СРСР. В умовах самостійності до цього додалася ще зневіра іноземних інвесторів у стійкість реформаторських перегворень українських урядів, які постійно змінюються.

В дисертації сформульована модель реформування інвестиційного механізму на основі створення економіки відкритого типу, яка здатна розширено відтворити не тільки вітчизняні, а й іноземні інвестиції. Створення сприятливішого ґрунту, ніж у конкуруючих з Україною за капіталовкладення фірм інших держав країнах – це головний стрижень рекомендацій автора. Вони зводяться до підвищення ролі держави і вітчизняних підприємців, розробки структурної політики на основі сучасної економічної теорії, включення у міжнародну конкуренцію, створення конкурентоспроможної банківської системи і формування виробничої інфраструктури.

Зрозуміло, що в одній дисертації неможливо вирішити весь комплекс проблем залучення іноземних інвестицій. Це завдання багатьох творчих колективів, діяльність яких має бути організована за єдиним скоординованим планом, з тим, щоб результати досліджень дбайливо відібрати і на державному рівні втілити в життя. Разом з тим, в

дисертаційному дослідженні започатковані і певною мірою створені окремі наукові підвалини такої роботи.

Особливе значення можуть мати розробки теорії і практики структурних зрушень в Україні. Відпрацювання деталей структурної політики на основі секторної теорії створює умови широкої інтернаціоналізації народного господарства України і органічного включення її у міжнародний розподіл праці.

Головною умовою залучення іноземних інвестицій в Україну є конкурентоспроможна і надійна банківська система. Це завдання значно ширше і глибше, ніж стримання інфляції, чим обмежуються багато економістів і політиків. Пропозиції дисертанта направлені на те, щоб вигідність і надійність вкладень нерезидентів в українські банки перевищували ефект, який вони одержують в своїх країнах. У зв'язку з цим, подальшого творчого розвитку заслуговують питання допуску на внутрішній ринок іноземних банків. Поряд з науковою проробкою вони вимагають також сміливих політичних рішень.

В Україні звертає на себе увагу недооцінка проблем розвитку виробничої інфраструктури. Чи не найголовнішою причиною цього є успадкування від минулого і консервація відомчої структури управління, вже сама наявність якої призводить до відтворення за будь-яку ціну старої структури народного господарства. Але ж інвестиції не прийдуть в Україну десантом, їх залучення вимагає сучасних комунікацій. Розроблені в дисертації принципи фінансового забезпечення створення сучасної інфраструктури є основою формування нормативної бази будівництва міждержавної сітки автомобільних доріг та залізниць, включаючи Intercity і Eurocity.

Міжнародний ринок інвестицій – достатньо динамічна мережа. Потоки капіталовкладень – не ріки, які ніколи не змінюють свій напрямок. Інвестиційні ресурси пориваються туди, де для них створені благодатніші

умови. І тільки у якійсь країні спромоглися змінити їх на краще, як до неї спрямовуються інвестиції відповідно міри поліпшення внутрішнього середовища. Тому завданням української економічної науки і господарської практики є створення саме таких умов, за яких наша держава стане об'єктом гострої конкуренції іноземних інвесторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій: Постанова Кабінету Міністрів України від 7.09.1996 р. №928 // Зібрання постанов Уряду України. - 1996. - №16. - С.438-439.
2. Положення про порядок державної реєстрації договорів(контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.01.1997 р. №112 // Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України. - 1997. - №2. - С.56
3. Порядок визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями: Постанова Кабінету Міністрів України від 5.10.1996 р. №1061 // Зібрання постанов Уряду України. - 1996. - №17. - С.475-476
4. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.11.92 №2673-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 50. - С.676.
5. Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.03.1994 р. №167 // Зібрання постанов Уряду України. - 1994. - №7. - С.170-171.
6. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. №959-ХІІ // Відомості Верховної Ради. - 1991. - №29. - С.337.
7. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.10.91 р. №1560-ХІІ // Відомості Верховної Ради України (ВВРУ). - 47. - 1991. - С.646-647.

8. Про підприємництво: Закон України від 7.02.1991 р. №698-XII // Відомості Верховної Ради. - 1991. - №14. - С.168-169.
9. Про стимулювання виробництва автомобілей (код нормативного акту 4153/1997) // Офіційний вісник України. - 1997. - №42. - С.16-18.
10. Амоша А., Воловодова Е., Копатько Е. Информированность населения Донецка о создании свободной экономической зоны // Экономика Украины. - 1993. - №1. - С.90-93.
1. Аналітична записка Міжнародного програмового комітету Першої міжнародної наукової конференції "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: теорія і стратегія". Випуск 3. - Львів: "Діло" Лтд, 1996. - 29 с.
2. Аналітична записка Міжнародного програмового комітету Другої наукової конференції "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: мікроекономічний аспект" // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Науковий журнал. Спеціальний випуск №3. - Тернопіль: ТАНГ, 1997. - 30 с.
3. Бачевська Ж. Проблеми правового регулювання інвестиційної діяльності // Економіка, фінанси, право. - Випуск 8. - К.: Право, 1997. - С.16-21.
4. Берес В., Хавранок П. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ. - М.: АОЗТГ "Интерэкспорт", "Инфра-М", 1995. - 528 с.
5. Білецький С. Світовий економічний взаємозв'язок та взаємозалежність: процеси, тенденції // Економіка України. - 1994. - №9. - С.78-84.
6. Боссерт В.Д. Инвестиционные проблемы реформируемой экономики России // Экономика, предпринимательство, окружающая среда. Международный журнал. - 1996. - №1(6).

17. Взаимодействие экономических структур в условиях их растущей взаимозависимости / Под ред. В.С.Савчук. - К.: Наукова думка, 1992.
18. Вибір стратегії у галузі інвестицій та зовнішньої торгівлі: висновки із співробітництва між Daewoo та Авто ЗАЗ // Тенденції української економіки: TACIS, DGI A, Європейської комісії. - 1998. - С.8.
19. Галушак І. Інвестиції über alles! // Діло. - 1997. - №68(528).
20. Глобальний блискавичний обмін інформацією: нова технологічна революція пожвавлює світову торгівлю // Deutschland. - 1995. - №3.
21. Гриценко А. А. Методологічні проблеми аналізу трансформаційних процесів в Україні // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. - К., 1997. - С.51-57.
22. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в умовах глобалізації (методологія системних досліджень і оптимізація) / Автореф. дис. ... докт. екон. наук. - Київ, 1998. - 32 с.
23. Губський Б. Проблеми міжнародного інвестування в Україні // Економіка України. - 1998. - №1.
24. Долішній М. І. Стратегічні засади приватизації // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. - Львів. - 1998. - С.14-18.
25. Долішній М., Белський П., Андрусь Н. Шляхи і форми розвитку міжнародного співробітництва прикордонних територій України // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. - Львів. - 1996. - С. 6-14.
26. Дорогунцов С., Горська О. Трансформація структури економіки: теорія і практика // Економіка України. - 1998. - №1. - С.4-12.
27. Європейський Союз та Україна. - К.: Представництво ЄС в Україні, 1997.
28. Жуков Е. Ф. Самофинансирование при капитализме: теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 158 с.

29. Зав'ялова О. В. Необхідність та можливість залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. - 1997.
30. Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні: погляд з середини / Під ред. Л. Гоффмана і А. Зінленберта. - Frankfurt, New York, Київ: Campus Verlag, "Фенікс", 1997. - 287 с.
31. Інвестиційні потреби і можливості України // Інформаційний бюлетень Інституту банку. - 1997. - №9.
32. Инвестиции // Фондовый рынок. - 1997. - №18. - С.8-11; №19. - С.9-11.
33. Інститут банку // Інформаційний бюлетень. - 1997. - №8(14)
34. Кваснюк Б. Інвестиційна політика та відтворення в Україні // Економіка України. - 1997. - №9. - С.16-25.
35. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Избр. произведения. - М.: Экономика, 1991.
36. Клияненко Б., Лобас В., Матросова Л. Проблеми структурної перебудови та інвестування економіки // Економіка України. - 1995. - №10. - С.34-40.
37. Княжанский В. Придут ли в Украину стратегические инвестиции? // Фондовый рынок. - 1997. - №24. - С.25-27.
38. Колосов О. Іноземні інвестиції в економіку України: користь чи небезпека? // Економіка України. - 1997. - №8. - С.17-26.
39. Концепція економічної стабілізації та зростання в Україні // Економіка України. - 1997. - №12. - С.4-18.
40. Кузьмін О.С. Сучасний менеджмент. - Львів: Центр Європи, 1995. - 176 с.
41. Кузнецов В. Іноземні інвестиції: успіх чекає перших / Урядовий кур'єр. - 1995. - 22 липня. - С.6.
42. Куриляк В. Вільні економічні зони в Болгарії та деякі уроки для України // Діло. - 1996. - №75(493). - С.14.

43. Куриляк В. Зарубіжне інвестування в комунікації та умови їх інтенсифікації // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спеціальний випуск №1. - Тернопіль, 1997. - С.172-174.
44. Куриляк В. Макроекономічні проблеми залучення європейських інвестицій в Україну // Збірник текстів виступів міжн. наукової конф. "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: теорія і стратегія" I. ЄС-У'96, Ялта-Форос. - Тернопіль, 1996. - С.169-172.
45. Куриляк В. Оценка возможности дополнительного привлечения иностранных инвестиций в Украину через свободные экономические зоны / В кн.: "СЭЗ: проблемы и перспективы". - Тернополь, 1996. - С. 42-44
46. Куриляк В. Региональная дифференциация уровней открытости рынка и создание свободных экономических зон / В зб.: "Свободные экономические зоны стран с переходной экономикой". - Тернополь: Економічна думка. - Львов: Діло ЛТД, 1998. - С.32-42.
47. Куриляк В. Стратегия конкуренции // В сб.: "Маркетинг и стратегия конкуренции". - Киев, 1992. - С.51-57.
48. Куриляк В. Структурна глобалізація економіки і секторні інвестиційні пріоритети // Збірник наукових праць учасників конференції: "Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: теорія і стратегія". - Львів: "Діло" Лтд, 1996. - С.130-133.
49. Кушке М. Організація експортно-імпоротної діяльності підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища / Автореф. дис. ... канд. екон. наук. - Луганськ, 1998. - 17 с.
50. Лукінов І. Економічні трансформації. - К.: Інститут економіки НАНУ, 1997. - 455 с.

51. Лукінов І. Макроструктурні пріоритети // Економіка України. - 1996. - №6. - С.14-31.
 52. Лукінов І. Інвестиційна активність в економічному оновленні та зростанні // Економіка України. - 1997. - №8. - С.4-9.
 53. Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира. - М.: Правовая культура, 1995. - 240 с.
 54. Миль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. - М.: Прогрес, 1980.
 55. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини / А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, О.В.Бутенко та ін. - К.: Либідь, 1992. - 255 с.
 56. Омельченко А. В. Іноземні інвестиції в Україні: Довідник з правових питань. - К.: Юрінком, 1997.
 57. Орт М. Регіон Німеччина // Deutschland. - 1997. - №4. - С.24-30.
 58. Орт М. "Світовий ринок": діяти негайно // Deutschland. - 1996. - №4. - С.16-19.
 59. Панасюк Б. Державний бюджет: політичні дискусії та наукові основи // Банківська справа. - 1995. - №6. - С.8-16.
 60. Панасюк Б., Панасюк О. Інвестування за рахунок внутрішніх резервів // Економіка України. - 1997. - №3. - С.4-18.
 61. Панченко Є.Г., Гаврилюк О.В., Сіденко В.С. Стратегія розвитку міжнародного підприємництва та іноземних інвестицій в Україні. - К.: ІСЕМБ АН України, 1992.
 62. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. - К.: Україна, 1997. - 237 с.
 63. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с фр.- М.: Прогресс, Универс, 1994. - 496 с.
-

64. Підприємництво в Україні. Проблеми становлення і розвитку / М.І.Долішній, М.А.Козоріз, В.П.Мікловда, А.С.Даниленко; Під заг. ред. М.І. Долішнього. - Ужгород: Карпати, 1997. - 362 с.
65. Политическая экономия: Словарь / Под ред. М.И.Волкова и др. - 3-е изд., доп. - М.: Политиздат, 1983. - 527 с.
66. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993. - 826 с.
67. Портер М.Є. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. - К.: Основи, 1990. - 390 с.
68. Поручник А.М. Интеграция Украины в мировое хозяйство. - К.: КГЭУ, 1994.
69. Проблеми інтеграції України в міжнародний розподіл праці / Г.Н.Климко. В.І.Навлюк. В.Я.Красильчук. М.І.Дідковський. - К.: "Посередник" Лтд, 1994.
70. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект / Сб. научн. трудов. - Донецк: Регион, 1998. - 300 с.
71. Рюдигер П. П'ять років піднесення на Сході, або формування нової національної економіки // Deutschland. - 1995. - №4.
72. Савельєв Є.В., Куриляк В.Є. Галузева структура вітчизняної економіки: нові підходи та погляд у майбутнє // Діло. - 1996. - № 62(480). - С.4; №64(482). - С.14; №66(484). - С.15.
73. Савельєв Є.В., Куриляк В.Є. Галузева структура української економіки: нові теоретичні підходи та прогнози // Фінанси України. - 1997. - №1. - С.33-39
74. Савельєв С. Методологічні проблеми економічної допомоги в світлі "Плана Маршалла".
75. Савельєв Є. Модель зовнішньоекономічних зв'язків України. - Донецьк: ІЭП НАНУ, 1995.

76. Савельев С.В., Куриляк В.С. Стратегия экспортного маркетингу на світовому ринку машинобудування // Міжнародний маркетинг. - К.: ІСДО, 1995. - С.47-53.
77. Самуэльсон Г. Ф. Прямые зарубежные инвестиции в рамках новой парадигмы развития для бывших республик Советского Союза // Вопросы экономики. - 1993. - №3. - С.70-78.
78. Сорока С.М. Управление развитием социально-экономических структур / Под ред. А.А.Горбунова. - Минск: Наука и техника, 1985. - 238 с.
79. Статистичний щорічник України за 1995 рік. - К.: Техніка, 1996.
80. Статистичний щорічник України за 1996 рік. - К.: Українська енциклопедія, 1997.
81. Ткаченко І., Саченко А., Воронова А. Про оцінку якості структури навчальних планів підготовки фахівців та магістрів // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спец. випуск. - 1997. - №1. - С.202-203
82. Ткаченко И.С., Белоконный П.Г. Методические рекомендации по формированию гармоничных кадровых структур промышленных предприятий в условиях децентрализации управления и аренды. - К.: УМК МВО Украины, 1990. - 20 с.
83. Филатычев И.В. Концепция "открытой экономики". Интернационализация и макроэкономическая политика государства. - М.: Наука, 1991.
84. Філіпенко А.С., Матвієнко А.С. Передумови включення України в глобальну економіку // Вісник Київського університету. Міжнародні відносини. - Київ, 1997. - С.19-21.
85. Черняк В. Модель економіки: вибір України // Економіка України. - 1995. - №9. - С.31-39.
86. Чумаченко Н.Г. Экономическая самостоятельность региона // Донбасс. - 1993. - 19 ноября.

87. Чумаченко Н.Г. Экономические реформы и свободные экономические зоны Китая. - Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 1994. - 75 с.
88. Чумаченко Н.Г. Очерки по экономике региона. - К.: Наукова думка, 1995. - 38 с.
89. Analytical Note of the International Programming Committee // Вісник Тернопільської академії народного господарства. - 1997. - Спеціальний випуск №3. - P.11-19.
90. Analytische Anmerkungen des Internationalen Programmkomitees // Вісник Тернопільської академії народного господарства. - 1997. - Спеціальний випуск №3. - S.21-30.
91. Aoki M., Kim M.-K. Unternehmensführung in der Transformation Ländern. - S- 21-25.
92. Aschauer W. Bedeutung und regionale Verteilung von Joint-Ventures in Ungarn // Vom Plan zum Markt. Eine Untersuchung am Beispiel Ungarns. - Physica-Verlag. - 1995. - S.63-65.
93. Baron P. Der europäische Ost-West-Verkehrschance und Herausforderung zugleich // Internationales Verkehrswesen. - 1995. - №11. - S.729.
94. Bergsman J., Shen X. Ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: Fortschritt und Probleme // Finanzierung und Entwicklung. - 1995. - Dezember. - S.6-9.
95. Bölcke W.A. Die Bedeutung der Strasse im 18. Und 19. Jahrhundert // Die Strasse im Wandel der Jahrhunderte. - Köln: Strabag, 1995. - S.46-49.
96. Borisch M.S., Long M.F., Noeal M. Bankenreform in Transformationsländern // Finanzierung und Entwicklung. - 1995. - September. - S.23-31.
97. Conrad J. Emerging Markets. Ukraine // Deutsche Bank Research. - 1998. - 3 März.

98. Corporate Governance in Transitional Economies: Insider Control and the Role of Banks. - Washington: Weltbank, Economic Development Institute, 1995.
99. Czefalvay Z. Ostmitteleuropa im Umbruch // Vom Plan zum Markt. Eine Untersuchung am Beispiel Ungarns. - Physica Verlag. - 1995. - S.20-25.
100. Chumachenko M., Eisen R., Filipenko A. The Problems of Economic Integration of Ukraine into the European Union: Theory and Strategy. Third Issue. Analytical Note of the International Programming Committee. - L'viv: "Діло" Ltd, 1996.
101. Chumachenko Nikolai G. Economic Restructuring of the Former Soviet Union: National and Regional Perspectives // International Regional Science Review. - 1993. - Vol.15. - №3. - P.235-246.
102. Chumachenko Mykola. Country Report on Transformation of Ukraine. Final Report to the Federal Ministry of Science Research and Arts. - Vienna, 1996. - P.296-307.
103. Clement H. Slovenien // Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern. - München: Osteuropa-Institut, 1997.
104. Das westliche Chinabild ist korrekturbedürftig // Wirtschaftsdienst. - 1996. - №1. - S.2.
105. Deutsche Bank Research // Fokus Osteuropa. Wirtschafts- und Finanzindikatoren. - 1997, 25. November.
106. Deutsche Bank Research // Emerging Markets. Ukraine (Sonderbericht). - 3 März. - 6 s.
107. Die neue Weltpolitik. - Baden-Baden, 1995. - S.396-402.
108. Die sieben mageren Jahre sind vorbei // Institut der deutschen Wirtschaft Köln. - 1998. - №9. - S.4.
109. Die Wettbewerbsberichtigungen während des Übergangs zur sozialen Marktwirtschaft: ausenwirtschaftliche Probleme // Transformation postsozialis-

- tischer Volkswirtschaften: aussenwirtschaftliche Probleme. - Ternopil, 1994. - S.231-239.
- 110.Dunning J. International Production and Multinational Enterprise. -London: Allen Unwin, 1981.
- 111.Dunning J. Multinational Enterprises and the Global Economy. - Reading, Mass., Addition- Wesley, 1993.
- 112.Dunning J. The Globalisation of Business. - London: Routledge, 1992.
- 113.Einheitliches Ost-West-Transportsystem // DVZ. - № 32. - 18.03.1993.
- 114.Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Bulgariens auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 13/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 124.
- 115.Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Estlands auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 11/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt fuer amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 108.
- 116.Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Lettlands auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 10/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europaeischen Gemeinschaften, 1997, 106.
- 117.Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Litauens auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 10/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europaeischen Gemeinschaften, 1997, 108.
- 118.Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Polens auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 7/97 zum Bulletin der Europaeischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 108.

119. Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Rumäniens auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 8/98 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 118.
120. Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Slowakei auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 9/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 112.
121. Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Sloweniens auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 15/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 116.
122. Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Tschechischen Republik auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 14/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 120.
123. Europäische Kommission. Stellungnahme der Kommission zum Antrag Ungarns auf Beitritt zur Europäischen Union. Beilage 14/97 zum Bulletin der Europäischen Union. - Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1997, 116.
124. Fels G., Schmidt K-D. Die deutsche Wirtschaft im Strukturwandel. - Kiel: J.C.B.Mohr (Paul Siebek) Tübingen, 1980. - 331 s.
125. Fiedler-Kulke Ch. Gemeinsame Absichtserklärung der beteiligten Länder // Internationales Verkehrswesen. - 1995. - S.132-133.
126. Fokus Osteuropa. Wirtschafts- und Finanzindikatoren. - Frankfurt am Main: DB Research in Deutsche Bank AG, 1997. - 14 s.
127. Forrester J.W. Word Dynamics. - Cambridge, 1971.

128. Fourastie J. Die grosse Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts. - Köln, 1954.
129. French R. Slowakische Republik // Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern. - München: Osteuropa-Institut. - 1997. - №200.
130. French R. Tschechische Republik // Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern. - München: Osteuropa-Institut. - 1997. - № 200.
131. Gal P. Regionale Aspekte der Integration der ungarischen Ökonomie in der Weltmarkt // Beziehungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa. Aspekte der wirtschaftlichen Umbruchs. - Marburg: Metropolis Verlag. - 1993. - 172 s.
132. Gibbs M., Mashayekhi M. Elements of a Multilateral Framework of Principles and Rules for Trade in Services // Uruguay Round Papers on Selected Issues. - New York: United Nations. - 1989.
133. Goerzig B. Anlagevermögen und Produktiospotenzial in Ostdeutschland. - DIW, 1996.
134. Grubel. International Economics. - rev. ed. - Homewood III, Irwin. - 1982.
135. Hall S. The Global and the Lokal. Globalisation and Ethnizity // Culture, Globalisation and the World System: Comentary Conditions for the Representation of Identity. - Binghamton, 1991.
136. Hall S. Rassismus und kulturelle Identität // Ausgewählte Schriften 2. - Hamburg. - 1994.
137. Hang W. Innovation im Strassenbau // Die Strasse im Wandel der Jahrhunderte. - Koeln: Strabag. - 1995. - S.54.
138. Hansmann A. Verkehrsnoten Brest-wichtiger multi-modaler Eisenbahnknoten im Transeuropäischen Netz // Internationales Verkehrswesen. - 1995. - № 6. - S.396-401.
-

- 139.Hirsch J. Internationale Regulation, Bedingungen von Dominanz, Abhängigkeit und Entwicklung im globalen Kapitalismus // Das Argument. - 1993. - № 198. - S.40-43.
- 140.Kaminski M. Ukraine Announces Merrill Lynch Deal // The Wall Street Journal. Europa. - 10.12.1997. - 2 s.
- 141.Kann Indien von Chinas Erfahrung profitieren // Finanzierung und Entwicklung. - 1995. - Juni. - S.34-38.
- 142.Kayser H. I. Verkehrssteuerung, Verkehrslenkung und Verkehrssicherheit // Die Strasse im Wandel der Jahrhunderte. - Köln: Strabag. - 1995. - S.61.
- 143.Knoll E. Strassenbau im Jahre 2000 // Bd.1: Geschichte der Strasse und ihrer Arbeit. - Leipzig, 1995. - S.65.
- 144.Knoll A. Geschichte der deutschen Steinsetzerbewegung // Bd.1: Geschichte der Strasse und ihrer Arbeit. - Leipzig, 1995.
- 145.Kotodko G. W. Polska 2000. Strategia dla przyszłości. - Warszawa: Poltex,1996.
- 146.Kruse J. Liberalisierung der Telekommunikation in Deutschland // Wirtschaftsdienst. - 1996. - № 2. - S.73-80.
- 147.Kurylak V. Die Schaffung des Systems der aussenwirtschaftlichen Verbindung der Ukraine und ihre Orientierung // Transformation postsozialistischer Laender: aussenwirtschaftliche Probleme. - Frankfurt am Main, Katowice, Ternopil, 1994. - S.231-240.
- 148.Kurylak V. Foreign investments in communications and the basis for investment intensification // The Herald of Ternopil Akademie of National Economy. - Spessial Issue № 2. - Ternopil, 1997.
- 149.Kurylak V. Macroeconomic problems of attracting european investments in Ukraine // Collection of reports at the International Scientific Conference "The problems of economic integration of Ukraine into the European Union:

- Theory and Strategy" I.EC-Y'96, Yalta-Phoros (Ukraine). - L'viv: "Діло" Publishers, 1996. - P.160-163.
- 150.Kurylak V. Structural globalisation of economy and investments // Collection of scientific works on International Scientific Conference "The problems of economic integration of Ukraine into European Union: Theory and Strategy" I. EC-Y'96, Yalta-Phoros (Ukraine). Second Issue. - L'viv: "Діло" Publishers, 1996. - P.116-119.
- 151.Куриляк В. Управление чрез инвестиции в системата на международните икономически отношения // Управление на прехода. - Свищов: "Ценов", 1996. - С.66-69.
- 152.Lay M. G. Die Geschichte der Strasse vom Trampfad zur Autobahn. - Frankfurt, New York, 1994.
- 153.Länderreport. - 1996, Februar. - №№ 4335, 4340, 4342, 4359.
- 154.Leffer A.B., Miles M.A. International Economics in an Integrated World. - P.: Glenview, 1982.
- 155.Lindlar L. Internationale Wettbewerbsfähigkeit der südasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer // DIW. - 1995. - 320 s.
- 156.Lipp E.-M. Die Zukunft der Weltwirtschaft // Internationale Politik. - 1996. - №2. - S.45-51.
- 157.May B. Weltweiter Freihandel- nur ein Lippenbekenntnis // Internationale Politik. - 1996. - № 1. - S.23-28.
- 158.Meadows D. u.a. Die Grenzen des Wachstums. - Stuttgart, 1972.
- 159.Meadows D. u.a. Die neun Grenzen des Wachstums. - Stuttgart, 1992.
- 160.Minc A. Das neue Mittelalter: Hamburg, 2 Aufl. - 1995. - 215 s.
- 161.Mittel- und Osteuropa. Die sieben mageren Jahre sind vorbei // DIW. - 1998. - №9. - S.4-5.

- 162.Müller J. Rassismus und die Fallstricke des Gewöhnlichen Antirassismus // Die freundliche Zivilgesellschaft. - Berlin, Amsterdam: redaktion Diskus. - 1992. - S.25-44.
- 163.Noller P., Ronneberger K. Weltstädtische Eliten: Coca-Cola oder "Flaaschworst" // Blätter des IZ3W. - 1996. - №211. - S.41-43.
- 164.Noller P. Der nationale Wettbewerbstaat // Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus. - Berlin, Amsterdam. - 1995.
- 165.OECD: Accessing Investment Opportunities in Transition. - Paris. - 1994.
- 166.Ohlin B. Interregional and International Trade. - Cambridge, Mass: Harward University Press, 1993.
- 167.Panagariya A. Was können wir von Chinas Exportstrategie lernen? // Finanzierung und Entwicklung. - 1995. - Juni. - S.32-37.
- 168.Pennat-Rea P., Heggie I. G. Kommerzialisierung afrikanischer Strasse. - S.28-30.
- 169.Quaisser W. Polen // Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern. - München: Osteuropa-Institut. - 1997. - №200.
- 170.Quaisser W. Ungarn // Wirtschaftsentwicklung in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern. - München: Osteuropa-Institut. - 1997. - №200.
- 171.Rostow W.W. Stadien wirtschaftlichen Wachstums. - Goettingen, 1954.
- 172.Rocecrance R. The Rise of Trading State. - New York, 1986.
- 173.Rocecrance R. Der neue Handel-Staat. - Frankfurt am Main, 1987.
- 174.Röller W. Globalisierung in der Bankindustrie // Zeitschrift für Betriebswirtschaft. - 1992. - №2. - S.122FF.
- 175.Saveliev E. Strukturschema der ukrainischen Betriebe im XXI. Jahrhundert. - Universitätsbibliothek Maribor. Internationales Wissenschaftliches Symposium "Management und Entwicklung. MER'96. - Maribor: Fakultät fuer Wirtschaftswissenschaften. - 1996.

- 176.Saveliev E., Kurylak V. Ukraine- Strukturschema der ukrainischen Betriebe im 21. Jahrhundert. - Unternehmensentwicklung und Management. - Internationales Wissenschaftliches Symposium "Management und Entwicklung". - Zürich: Versus Verlag AG, 1997.
- 177.Schmidt E. Zur Entwicklung des polnischen Verkehrswesen. - 380 s.
- 178.Sereghyova J. Regionalismus in Zentralosteuropa / Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa. - Marburg, Metropolis-Verlag, 1993. - Bd.1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs. - 170 s.
- 179.Structurwandel in der Krise / Rheinisch - Westfälischer Institut für Wirtschaftsforschung. - 1993. - 73 s.
- 180.The Problems of Economic Integration of Ukraine into European Union: Theory and Strategy. International Conference, Yalta-Phoros (Ukraine), September 25-27, 1996. - Issue 3. - Analitical Note of the Programming Committee.- Ternopil: Ternopil Akademy of National Economy. - 1996.
- 181.Transition Indicator (1994) // EORD Transition Report. - 1995. - P.86.
- 182.Ustenko O., Saveliev E. Die Transformationprozesse in den postsozialistischen Ländern und ihre Verbindung mit neuen europäischen Ordnung // Transformation postsozialistischen Volkswirtschaften: aussenwirtschaftliche Probleme. - Frankfurt am Main, Katowice, Ternopil. - 1994. - S.21-36.
- 183.Welfens P.J.J. Deregulierung und Unternehmensgruendung in Transformationoekonomien // Wirtschaft. - 1995. - №3, №5. - S.163.

ДОДАТКИ

Додаток А

Макроекономічні економічні показники
країн Східної Європи

А1. Болгарія [125, S.3]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	-3.4	1.8	2.5	-10.9	-5.8	3.5
Промисловість	% до попереднього року	-7.3	4.1	4.6	-9.0	-13.0	-1.0
Питома вага безробіт.	%	13.4	12.8	11.5	13.4	15.1	15.9
Експорт	млрд.\$ США	4.1	3.9	5.1	4.7	4.4	4.6
Імпорт	млрд.\$ США	4.2	4.0	4.7	4.6	4.0	4.3
Експортно-імпорتنний баланс	а) млрд.\$ США	-0.7	-0.2	0.3	0.2	0.3	0.2
	б) % ВВП	-7.8	-2.5	2.6	2.0	3.1	1.3
ПШ	млрд.\$ США	0.1	0.1	0.1	0.1	0.6	1.2
Сальдо бюджету	% ВВП	-6.9	-5.5	-5.7	-11.5	-5.2	-2.0
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	11.3	10.4	10.1	9.8	9.7	9.6
	б) % експорту	225.5	200.7	154.7	161.4	168.8	161.0
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	2.2	2.1	1.4	1.4	1.5	1.5
	б) % резервів	355.2	213.9	112.3	265.2	63.0	40.0
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	18.6	13.1	15.1	17.9	12.2	10.1
	% доходів	25.0	17.6	21.1	41.2	25.1	16.1

А2. Казахстан [125, S.4]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	-17.2	-17.8	-8.9	-1.1	3.0	4.0
Промисловість	% до попереднього року	-18.2	-28.5	-7.9	-8.5	2.0	4.0
Питома вага безробіт.	%	1.4	0.9	1.9	4.1	5.4	6.5
Експорт	млрд.\$ США	4.2	3.3	5.2	6.3	6.9	7.5
Імпорт	млрд.\$ США	4.8	4.2	5.4	6.6	7.1	7.9
Експортно-імпортний баланс	а) млрд.\$ США	-0.7	-0.9	-0.5	-0.8	-0.5	-0.8
	б) % ВВП	-5.4	-7.7	-3.1	-3.7	-2.4	-3.3
ПШ	млрд.\$ США	0.8	0.6	0.9	1.1	1.1	1.3
Сальдо бюджету	% ВВП	-4.9	-7.1	-2.8	3.1	3.8	3.6
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	3.2	3.3	3.1	4.0	4.7	5.3
	б) % експорту	80.0	100.2	59.8	62.8	67.9	70.9
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	...	0.2	0.2	0.3	0.4	0.5
	б) % резервів	...	16.5	19.1	20.1	19.0	17.9
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	5.0	6.1	3.9	10.1	5.5	7.0
	% доходів	...	9.1	6.9	19.8	10.0	12.8

А3. Польща [125, S.6]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	2.3	5.2	7.0	6.1	5.6	5.1
Промисловість	% до попереднього року	3.9	11.9	9.4	8.5	7.9	7.0
Питома вага безробіт.	%	14.4	16.0	14.9	13.6	11.6	10.8
Експорт	млрд.\$ США	19.0	20.2	30.6	31.6	32.2	34.6
Імпорт	млрд.\$ США	17.7	17.8	24.7	32.6	39.2	44.3
Експортно-імпортний	а) млрд.\$	-0.1	2.3	5.5	-1.4	-7.2	-9.7

баланс	США б) % ВВП	-0.5	2.4	4.6	-1.0	-5.4	-6.9
ПП	млрд.\$ США	1.3	1.6	2.6	5.6	3.8	4.0
Сальдо бюджету	% ВВП	-4.7	-3.5	-3.5	-3.6	-4.9	-3.2
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	46.6	43.5	44.4	44.8	46.2	47.5
	б) % експорту	207.1	168.9	113.1	136.1	137.9	132.0
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	1.1	0.2	1.1	1.2	1.4	1.5
	б) % резервів	23.0	3.1	7.3	6.9	7.4	8.9
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	12.5	11.6	8.6	11.3	13.5	10.7
	% доходів	11.6	11.0	10.1	10.5	13.3	10.5

А4. Росія [125, S.8]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	-12.3	-16.2	-4.0	-6.0	0.0	3.0
Промисловість	% до попереднього року	-14.0	-21.0	-3.0	-5.0	2.0	4.0
Питома вага безробіт.	%	5.6	7.0	8.2	9.6	11.0	10.0
Експорт	млрд.\$ США	58.5	67.7	81.6	88.5	90.0	93.0
Імпорт	млрд.\$ США	44.8	48.0	58.9	67.6	65.5	69.0
Експортно-імпорتنний баланс	а) млрд.\$ США	4.9	11.4	12.3	12.8	11.5	8.0
	б) % ВВП	2.2	3.0	3.4	2.9	2.5	1.6
ПП	млрд.\$ США	1.2	0.7	2	2.2	3.5	4.8
Сальдо бюджету	% ВВП	-17.4	-10.0	-5.3	-7.7	-6.4	-4.5
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	115.0	119.0	120.5	124.7	133.0	138.0
	б) % експорту	156.7	155.0	129.9	127.0	129.7	133.0
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	10.0	9.9	12.0	13.0	13.6	15.4
	б) % резервів	165.0	247.0	82.8	125.0	100.7	96.3
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	4.5	4.8	6.8	9.3	8.2	9.0
	% доходів	...	11.5	14.5	17.2	16.3	15.9

A5. Румунія [125, S.7]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	5.5	3.9	7.1	4.1	-3.0	1.0
Промисловість	% до попереднього року	6.3	3.3	9.4	9.9	-2.0	2.0
Питома вага безробіт.	%	9.9	10.9	8.9	6.1	9.0	10.0
Експорт	млрд.\$ США	6.8	6.2	7.9	8.1	8.2	8.9
Імпорт	млрд.\$ США	7.7	6.6	9.5	10.6	9.6	10.8
Експортно-імпорتنний баланс	а)млрд.\$ США	-0.9	-0.4	-1.6	-2.3	-1.5	-2.0
	б) % ВВП	-2.6	-1.4	-4.6	-6.5	-4.2	-5.6
ІШ	млрд.\$ США	0.0	0.3	0.4	0.3	0.8	1.0
Сальдо бюджету	% ВВП	-3.6	-3.0	-4.1	-5.7	-4.8	-3.6
Зовнішня заборгованість	а)млрд.\$ США	6.0	5.5	6.6	8.5	10.0	12.0
	б) % експорту	74.6	76.5	69.7	88.1	101.9	114.9
Короткострокова заборгованість	а)млрд.\$ США	1.0	0.9	1.1	1.6	1.8	2.2
	б)% резервів	326.6	317.8	335.3	239.1	61.4	61.6
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	10.5	8.9	11.6	14.5	20.4	20.7
	% доходів	17.2	12.7	21.8	31.1	50.5	50.8

A6. Словачія [125, S.9]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	6.3	5.1	6.9	6.9	4.9	1.5
Промисловість	% до попереднього року	5.2	4.9	8.3	2.5	1.2	-2.0
Питома вага безробіт.	%	13.6	14.6	13.8	12.5	12.8	13.7
Експорт	млрд.\$ США	8.0	6.7	8.6	8.8	8.9	8.8
Імпорт	млрд.\$ США	8.8	6.6	8.8	10.9	11.0	10.4
Експортно-імпорتنний	а)млрд.\$	-0.3	0.7	0.4	-1.9	-2.0	-1.0

баланс	США б) % ВВП	-1.1	4.8	2.2	-10.2	-10.1	-4.9
ІІІ	млрд.\$ США	...	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Сальдо бюджету	% ВВП	-3.4	-5.0	-0.9	-4.3	-5.0	-3.5
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	5.6	4.8	5.8	7.4	9.0	10.9
	б) % експорту	704	71.8	67.9	83.6	101.2	124.5
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$* США	1.6	1.2	1.7	2.9	3.5	4.2
	б) % резервів	60.6	77.3	50.4	84.8	110.5	121.2
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	9.2	8.8	8.7	13.4	15.5	17.5
	% доходів	13.0	11.9	12.0	19.6	24.7	28.8

A7. Словенія [125, S.10]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	1.6	5.3	4.1	3.1	3.5	4.0
Промисловість	% до попереднього року	-2.2	6.4	2.0	1.0	1.5	2.5
Питома вага безробіт.	%	13.6	14.4	13.9	13.8	14.5	14.2
Експорт	млрд.\$ США	7.0	6.8	8.3	8.4	8.5	8.8
Імпорт	млрд.\$ США	7.1	7.2	9.3	9.3	9.4	9.8
Експортно-імпорتنний баланс	а) млрд.\$ США	0.4	0.6	0.0	0.0	-0.1	-0.2
	б) % ВВП	2.8	4.2	-0.1	0.2	-0.8	-0.9
ІІІ	млрд.\$ США	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3
Сальдо бюджету	% ВВП	0.0	-0.2	0.0	0.3	-1.0	-1.0
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	2.2	2.3	3.0	4.0	4.0	4.0
	б) % експорту	25.7	26.0	28.7	38.2	38.0	36.7
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2
	б) % резервів	6.8	5.3	2.8	2.2	3.3	6.8
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	6.1	5.3	7.0	9.1	8.7	7.1
	% доходів	7.9	6.9	8.5	11.2	11.2	9.5

A8. Туреччина [125, S.12]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	3.4	-5.5	7.3	7.1	5.6	4.4
Промисловість	% до попереднього року	3.3	-5.7	12.1	7.1	8.0	5.5
Питома вага безробіт.	%	7.8	8.1	6.9	5.7	5.9	6.5
Експорт	млрд.\$ США	16.9	18.4	22.0	23.5	24.9	27.4
Імпорт	млрд.\$ США	26.3	22.6	35.2	41.9	44.9	46.7
Експортно-імпортний баланс	а) млрд.\$ США	-1.4	2.6	-2.3	-4.4	-5.8	-4.0
	б) % ВВП	-0.7	2.0	-1.4	-2.4	-3.0	-2.0
ПП	млрд.\$ США	1.0	1.5	2.1	1.5	1.3	4.0
Сальдо бюджету	% ВВП	-4.9	-3.9	-4.1	-8.2	-9.5	-8.0
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	62.5	65.6	73.3	79.8	83.0	84.5
	б) % експорту	237.8	224.7	200.3	188.6	183.6	169.9
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	13.4	11.3	15.7	20.5	22.0	22.0
	б) % резервів	193.3	159.0	127.1	124.5	115.8	125.7
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	34.9	34.2	32.5	26.7	30.8	28.4
	% доходів	34.3	39.7	39.5	33.6	38.3	30.9

A9. Україна [125, S.13]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	-16.4	-22.9	-12.2	-10.0	-4.0	2.1
Промисловість	% до попереднього року	-15.6	-27.7	-11.8	-5.1	-3.0	2.0
Питома вага безробіт.	%	0.3	0.3	0.5	1.3	2.5	6.5
Експорт	млрд.\$ США	10.5	12.1	13.6	15.5	15.5	16.0
Імпорт	млрд.\$ США	13.0	14.5	15.9	19.8	19.32	19.8
Експортно-імпортний баланс	а) млрд.\$ США	-1.4	-1.4	-1.5	-1.2	-1.8	-2.1

	б) % ВВП	-4.9	-3.7	-4.1	-2.7	-3.7	-4.1
ПІІ	млрд.\$ США	0.2	0.1	0.4	0.4	0.6	0.5
Сальдо бюджету	% ВВП	-7.3	0.9	-5.0	-3.1	-4.9	-5.0
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	...	7.2	8.1	9.2	9.5	10.5
	б) % експорту	...	48.9	49.6	45.1	48.6	52.5
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	...	2.2	0.8	0.7	0.8	1.0
	б) % резервів	...	339.8	71.4	37.1	33.3	35.7
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	...	12.1	9.3	6.1	8.5	9.6
	% доходів	...	10.6	11.1	7.5	9.8	13.7

A10. Угорщина [125, S.14]

		Ø1991-95	1994	1995	1996	1997П	1998П
ВВП	% до попереднього року	-2.4	2.9	1.5	1.3	3.5	4.0
Промисловість	% до попереднього року	-2.0	9.1	4.6	3.9	7.0	7.0
Питома вага безробіт.	%	10.0	11.4	10.7	11.0	10.4	9.8
Експорт	млрд.\$ США	9.6	7.6	12.8	14.1	19.0	22.0
Імпорт	млрд.\$ США	11.4	11.2	15.3	16.8	21.0	24.0
Експортно-імпорتنний баланс	а) млрд.\$ США	-9.1	-3.9	-2.5	-1.7	-1.0	-1.5
	б) % ВВП	-4.8	-9.4	-5.7	-3.7	-2.2	-3.1
ПІІ	млрд.\$ США	2.2	1.2	4.5	1.8	2.0	2.2
Сальдо бюджету	% ВВП	-5.7	-8.4	-6.7	-3	-4.9	-5.0
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	25.8	28.5	31.7	27.6	26.3	26.0
	б) % експорту	203.0	267.0	186.0	144.0	124.0	112.0
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	2.4	2.4	3.2	3.5	3.4	3.4
	б) % резервів	35.8	35.6	26.6	34.7	42.5	43.0
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	39.9	48.7	43.8	47.0	21.0	21.0
	% доходів	25.0	24.0	34.0	39.0	24.0	25.0

	б) % ВВП	0.3	0.4	-2.8	-8.1	-6.7	
ІІІ	млрд.\$ США	1.1	0.7	2.5	1.4	1.0	1.5
Сальдо бюджету	% ВВП	0.3	0.9	0.5	-0.1	-1.0	-0.9
Зовнішня заборгованість	а) млрд.\$ США	9.9	10.7	16.5	20.4	21.5	21.2
	б) % експорту	62.6	56.0	60.9	68.7	71.8	65.6
Короткострокова заборгованість	а) млрд.\$ США	2.7	2.9	5.0	5.9	6.4	6.3
	б) % резервів	91.3	46.9	36.2	48.1	58.6	52.9
Обслуговування зовнішнього боргу	% експорту	12.7	15.9	20.0	13.7	14.4	13.1
	% доходів	15.1	22.4	19.7	22.9	28.0	31.9

Додаток Б

Б.1. Класифікація галузей, прийнята в статистичній практиці ФРН
[178, S.91-92]

№ п/п	Позначення	Коментар
1	2	3
1.	Сільське господарство	Сільське господарство
2.	Промислове садово-городнє господарство Лісове господарство, рибальство та ін.	Промислове садово-городнє господарство, промислове тваринництво Лісове господарство, рибальство, розведення риб
3.	Енерго- і теплопостачання	Постачання електроенергії, газу, тепла
4.	Газопостачання	Газопостачання
5.	Водопостачання	Водопостачання
6.	Видобуток вугілля	Видобуток кам'яного вугілля та випуск його в брикетах, коксові заводи, видобуток бурого вугілля та випуск його в брикетах.
7.	Видобуток інших корисних копалин	Видобуток залізної руди, калійної і кам'яної солі, солеварні, видобуток нафти, газу, видобуток інших корисних копалин, видобуток торфу
8.	Хімічна промисловість	Хімічна промисловість, виробництво і переробка продуктів розпаду
9.	Нафтопереробка	Нафтопереробка
10.	Виробництво товарів з пластмаси	Виробництво товарів з пластмаси
11.	Переробка гуми	Виробництво гумових виробів, відновлення і ремонт автомашин
12.	Мінеральна сировина для промисловості будівельних матеріалів і керамічної промисловості	Видобуток нерудних корисних копалин для будівельної і керамічної промисловості (без промислової кераміки, виробництва абразивних речовин), промислова кераміка, виробництво абразивних речовин
13.	Точна кераміка	Точна кераміка
14.	Виробництво скла	Виробництво і переробка скла
15.	Металургійна промисловість	Металургійна промисловість
16.	Кольорова металургія	Виробництво кольорових металів, виготовлення напівфабрикатів кольорових металів
17.	Ливарні цехи	Залізо-, сталє-, чавуноливарні цехи, литво кольорових металів
18.	Прокат і переробка сталі	Цехи холодного прокату, переробка сталі, збагачення поверхонь, закалка, механіка тощо.
19.	Сталєбудування	Виробництво сталевих конструкцій, конструкцій з легких металів, виробництво ковкого чавуну, виготовлення котлів і цистерн, транспортних рейок

1	2	3
20.	Машинобудування	Машинобудування
21.	Комп'ютери, ЕОМ	Виробництво комп'ютерів, електронно-обчислювальних приладів і обладнання
22.	Автомобілебудування	Виробництво вантажних машин і їх частин, автомобілебудування (без виробництва вантажних машин), ремонт автомобілів, велосипедів, лакування автомобілів
23.	Суднобудування	Суднобудування
24.	Авіа- і космічне машинобудування	Авіа- і космічне машинобудування
25.	Приладобудування (електротехніка)	Електротехніка і ремонт побутових електричних приладів
26.	Точне приладобудування, оптика	Точне приладобудування, оптика, виробництво годинників
27.	Виробництво залізо-бляшаних виробів	Виробництво залізних, бляшаних, металевих виробів
28.	Музичні інструменти, іграшки тощо	Виробництво авторучок та ін., печаток, обробка природних матеріалів, фото- і кінолабораторій, виробництво музичних інструментів, іграшок
29.	Деревообробка	Деревообробка
30.	Деревопереробка	Деревопереробка
31.	Целюлоза, папір, картон	Виробництво целюлози, деревинної маси, картону, паперу
32.	Переробка паперу, картону	Переробка паперу, картону
33.	Друк, поліграфія	Друк, поліграфія
34.	Шкіряна промисловість	Виробництво і обробка шкіри (без взуттєвої промисловості), взуттєва промисловість
35.	Текстильна промисловість	Текстильна промисловість
36.	Швейна промисловість	Швейна промисловість
37.	Харчова промисловість (без виробництва напоїв)	Розмелювальні і обмелювальні млини, виробництво крохмалю, виробів з крохмалю, виробництво макаронних, хлібо-булочних виробів, цукрова промисловість, обробка овочів і фруктів, виробництво кондитерських виробів, обробка молока, виробництво олії, маргаринів та інших харчових жирів, бійні, переробка риби, інші галузі харчової промисловості (без виробництва кормів), виробництво кормів
38.	Виробництво напоїв	Пивоваріння, виробництво солоду, спиртова промисловість, виробництво алкогольних напоїв, виноробство, мінеральні джерела, виробництво мінеральної води, лимонадів, федеральна монополія на виробництво горілка.
39.	Переробка тютюну	Переробка тютюну.
40.	Капітальне будівництво	Капітальне будівництво.
41.	Оздоблювальні архітектурні роботи	Оздоблювальні архітектурні роботи

1	2	3
42.	Оптова торгівля, торгове посередництво	Оптова торгівля, торгове посередництво, Спілка нафтових резервів, Товариство німецької вугільної промисловості, Федеральна установа по впорядкуванню ринку сільськогосподарської продукції
43.	Роздрібна торгівля	Роздрібна торгівля
44.	Залізниця	Залізниця
45.	Судноплавство, порти	Річкове і морське судноплавство, порти
46.	Федеральне поштове відомство Німеччини	Федеральне поштове відомство Німеччини (з до 1989 року (включно) установами жиророзрахунків, ощадними касами)
47.	Інший транспорт	Автотранспорт, автостоянки, повітряний транспорт, аеропорти, транспортування трубопроводами, доставка, складування, транспортне посередництво
48.	Кредитні установи	Кредитні установи.
49.	Страхові компанії	Страхові компанії.
50.	Здача житла в оренду	Здача житла в оренду.
51.	Туризм, будинки відпочинку	
52.	Освіта, наука	Освіта, наука, культура, спорт, розваги, видавнича справа
53.	Охорона здоров'я, ветеринарія	Охорона здоров'я, ветеринарія.
54.	Інші послуги	Види діяльності, пов'язані з кредитуванням і страхуванням, пральні, лазні, фотоательє тощо, особисті послуги, прибирання, ліквідація відходів, юридичні консультації, консультації з податкових питань, аудит, технічні консультації і планування, реклама, послуги для підприємств, інші послуги (без здачі житла в оренду), некомерційні організації.
55.	Юридичні особи, діяльність яких обмежена певною територією	Без Федеральної монополії на горілку, Федеральні установи по впорядкуванню ринку сільськогосподарської продукції
56.	Соціальне страхування	Соціальне страхування, мотивація праці
57.	Приватні домогосподарства	
58.	Некомерційні приватні установи	Не працюють на комерційні підприємства

Б.2. Розміщення факторів виробництва і питома вага створення вартості
у народному господарстві ФРН у 1960, 1970, 1978 рр. [178, S.95]

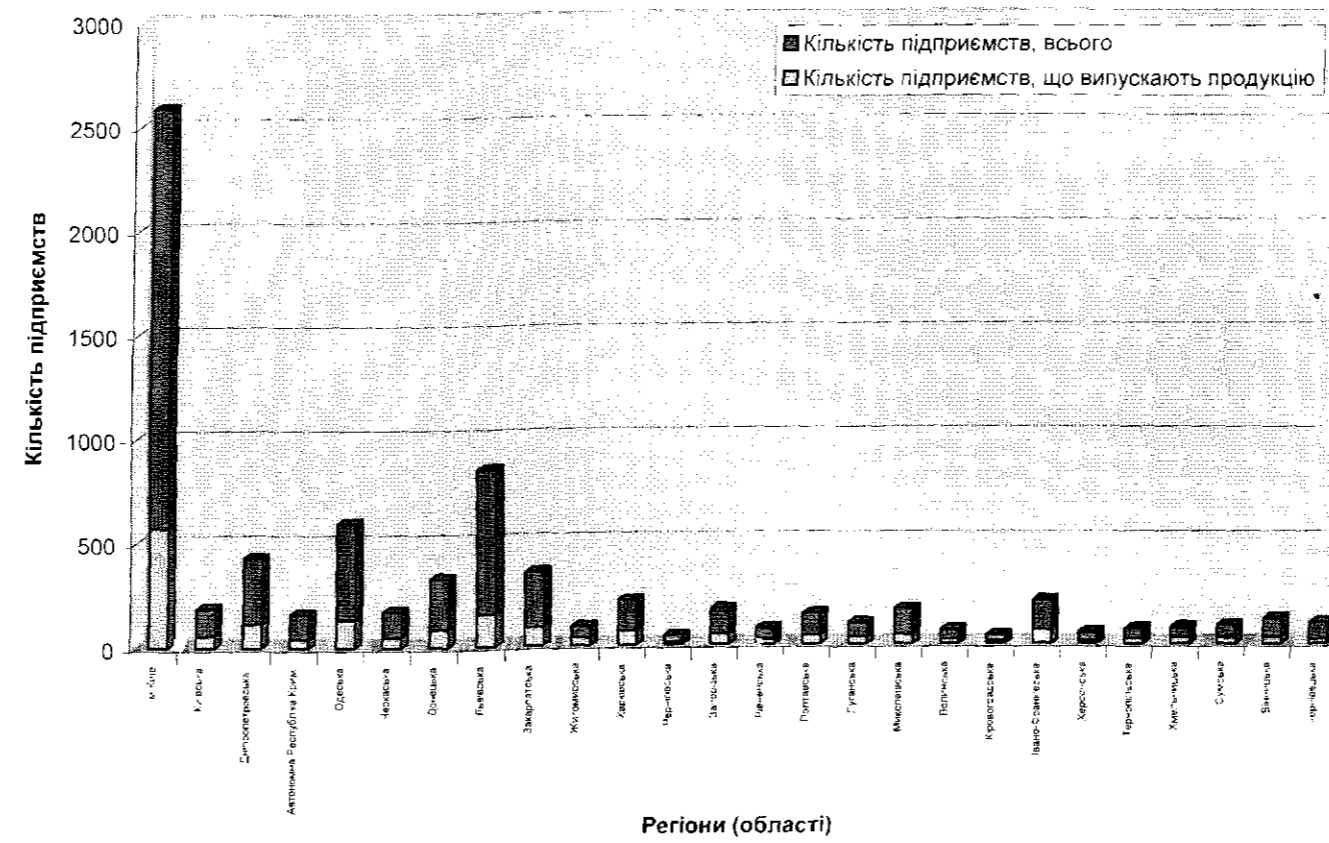
Галузі економіки	Основні напрямки розміщення факторів вир-ва	Питома вага створення вартості		
		1960	1970	1978
1	2	3	4	5
Сільське, лісове господарство, рибальство	С+Е,П	5,77	3,38	2,61
Електро-, газо-, тепло-, водопостачання	С+Е, К, І	2,42	2,35	3,33
Гірничо-видобувна галузь	С+Е,К	2,78	1,33	0,91
Хімічна промисловість	С+Е, К, І	3,66	3,63	3,34
Нафтопереробка	С+Е, К,І	1,30	1,76	1,52
Виробництво товарів з пластмаси і обробка гуми	І,П	0,91	1,26	1,12
Видобуток і переробка нерудних корисних копалин	С+Е, К, І	1,60	1,48	1,12
Точна кераміка, виробництво і обробка скла	С+Е,П	0,63	0,60	0,50
Чорна металургія	С+Е, К, І	4,25	2,92	2,14
Кольорова металургія	С+Е, К, І	0,52	0,49	0,34
Ливарні цехи	І,П	0,66	0,61	0,42
Сталебудування, будування конструкцій з легких металів	І	0,69	0,74	0,84
Машинобудування	І	3,79	4,46	4,13
Виробництво комп'ютерів, ЕОМ	І	0,28	0,57	0,51
Судно-, авіа-космічне машинобудування	І	2,62	3,41	3,74
Електротехніка, ремонт побутових виробів	І	0,38	0,30	0,35
Точна механіка, оптика, виробництво годинників	ІІ	3,30	4,21	3,99
Виробництво залізо-бляшаних виробів, музичних інструментів, іграшок	І,П	0,57	0,69	0,77
Деревообробка і деревопереробка	ІІ	1,73	1,78	1,54
Виробництво целюлози, деревинної маси, переробка картону і паперу	ІІ	1,34	1,47	1,45

1	2	3	4	5
Друк, поліграфія	I, П	0,98	0,91	0,68
Виробництво і обробка шкіри	П	0,88	0,99	0,86
Швейна промисловість	П	0,74	0,48	0,29
Текстильна промисловість	П	1,11	1,10	0,71
Харчова промисловість, виробництво напоїв, переробка потяну	С+Е,К	2,32	1,74	0,97
Будівництво	П	6,38	5,38	4,26
Торівля	I,П	7,60	8,14	6,75
Залізниця	К, I	12,06	10,24	9,33
Морський і річковий транспорт, порти	К	2,16	1,28	0,80
Інший транспорт	С+Е,К	0,65	0,49	0,38
Зв'язок, пошта	К	1,90	2,17	2,28
Кредитні інститути	П	1,52	1,72	2,31
Страхові компанії	I	1,83	2,44	3,27
Здача житла в оренду	К	0,62	0,67	1,05
Інші послуги	I,П	4,14	5,06	5,20
Держава	I	7,12	9,15	12,04
Приватні домогосподарства і приватні некомерційні організації	I	7,27	9,29	11,44

* С+Е - сировинні та енергомісткі галузі; К - капіталомісткі галузі; П - трудомісткі галузі; I — інтелектомісткі галузі.

Додаток В¹

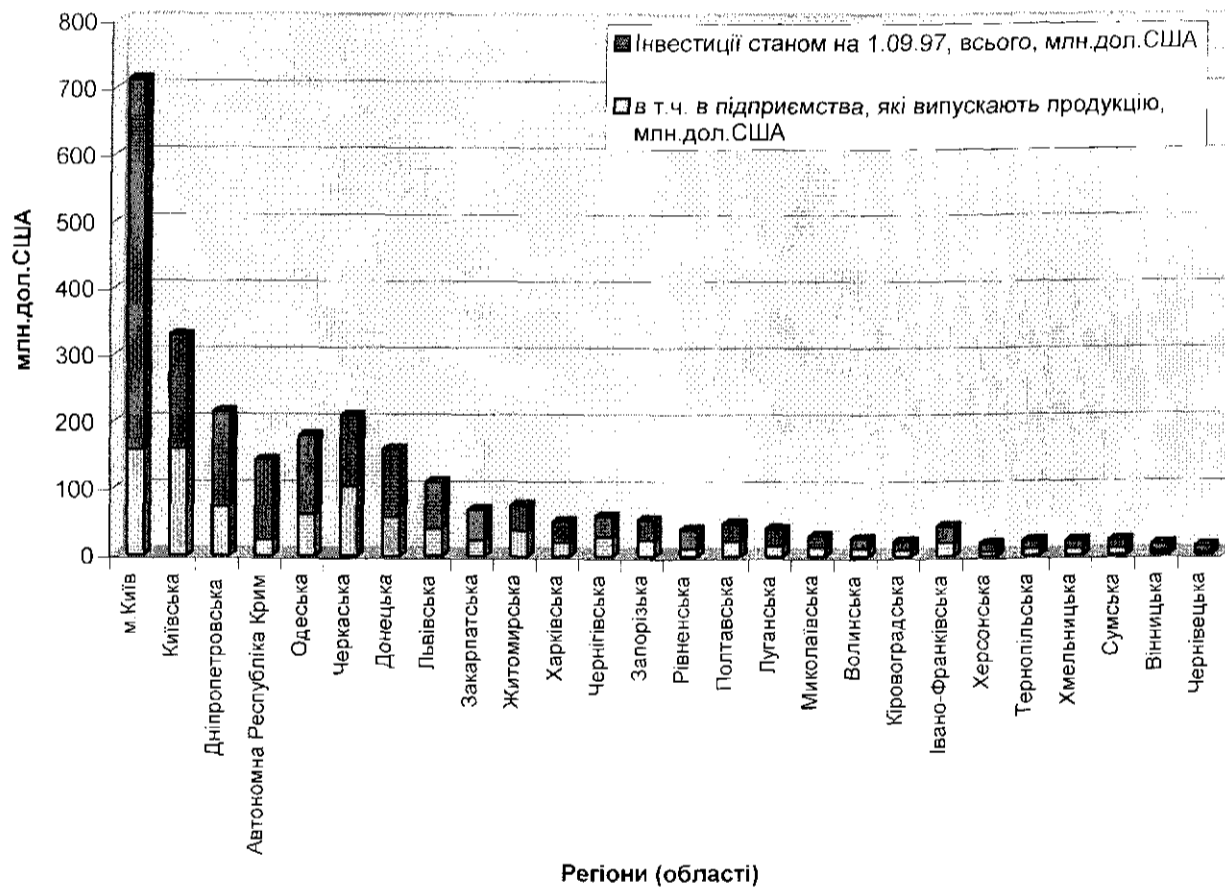
Прямі іноземні інвестиції в підприємства України за 9 місяців 1997 року



¹ Складено автором за даними Держкомстату України.

Додаток Д¹

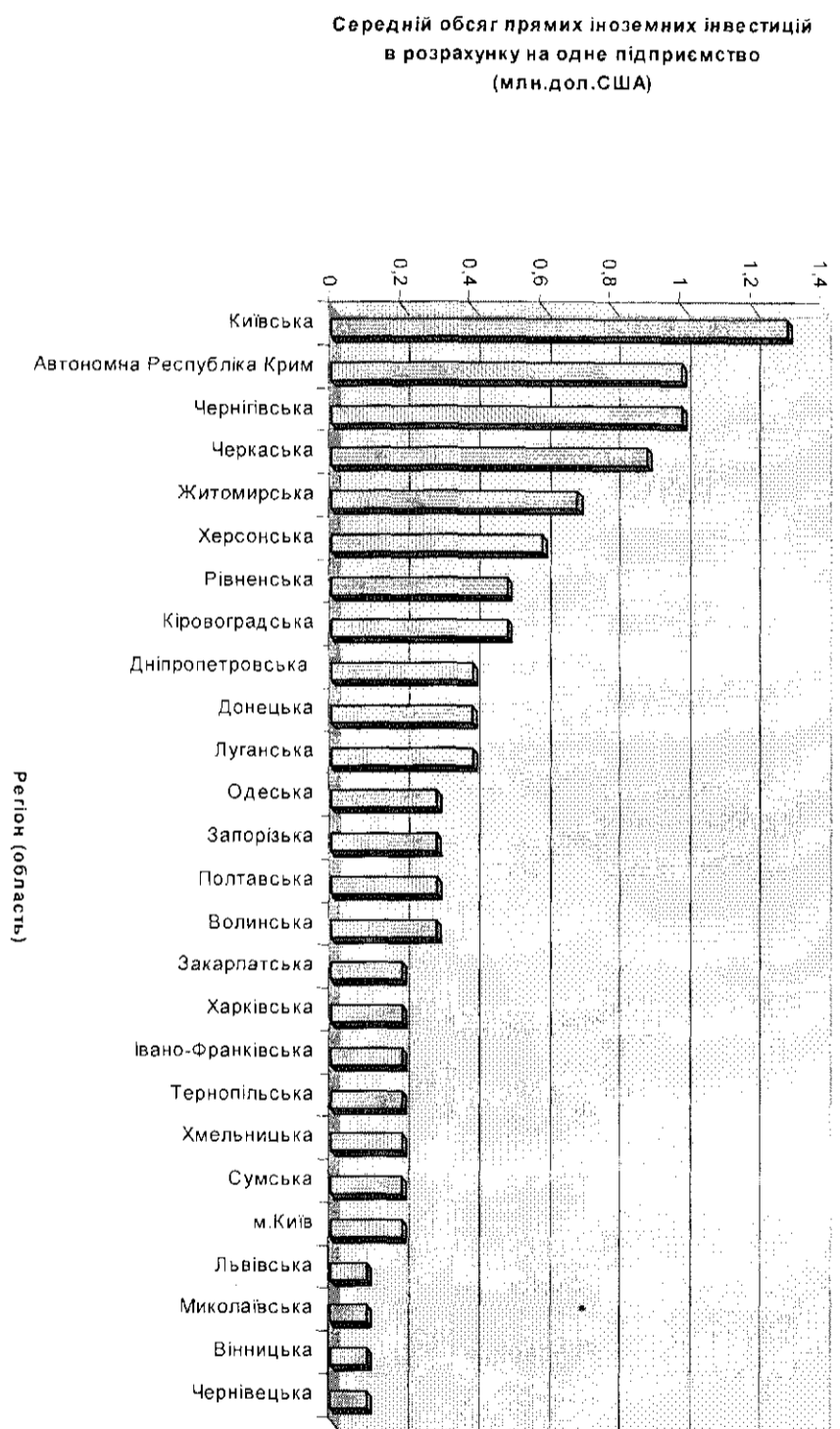
Прямі іноземні інвестиції в регіони України за 9 місяців 1997 року



¹ Складено автором за даними Держкомстату України

Додаток Е¹
Е.1

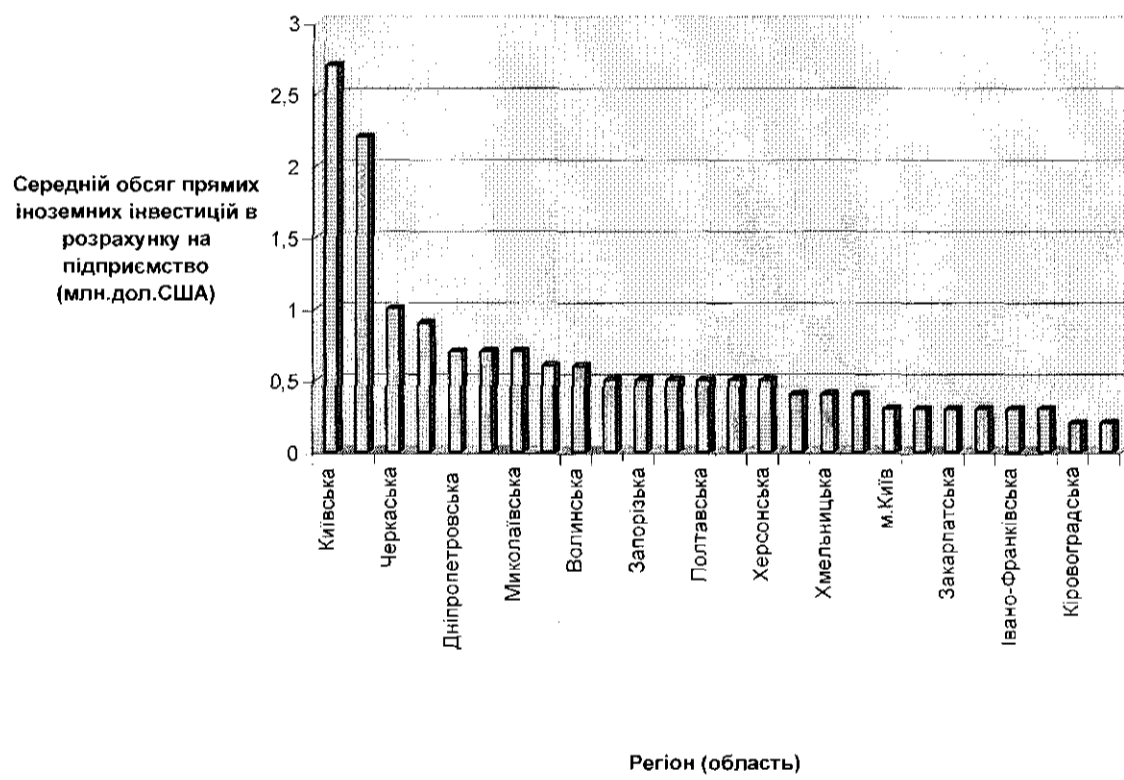
Прямі іноземні інвестиції в регіони України за 9 місяців 1997 року



Складено автором за даними Держкомстату України.

Е.2¹

Групування регіонів України за середнім розміром прямих іноземних інвестицій у підприємства, які випускають продукцію, на 1.09.1997 р.



¹ Складено автором за даними Держкомстату України.

Додаток Ж

Прямі інвестиції зарубіжних країн в економіку України за галузями
за 9 місяців 1997 року, * тис.дол.США¹

	на 01.01.1997 р.	на 01.10.1997 р.
1	2	3
США		
Внутрішня торгівля	36886,55	48378,59
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	43499,66	44789,83
Харчова промисловість	21075,93	40483,21
Машинобудування і металообробка	33355,64	35840,75
Мукомельно-круп'яна і комбікормова промисловість	17453,00	17574,00
Хімічна промисловість	16128,95	17496,32
Сільське господарство	8751,91	15275,93
Будівництво	13166,08	15156,97
Всього по наведених галузях	262441,10	332621,19
Нідерланди		
Харчова промисловість	96008,78	148623,87
Внутрішня торгівля	6946,61	11281,90
Зв'язок	4662,90	4972,30
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	3292,08	4235,75
Всього по наведених галузях	119634,68	180515,09
Німеччина		
Харчова промисловість	36043,42	35335,69
Внутрішня торгівля	21191,28	26501,48
Машинобудування і металообробка	32420,02	17817,73
Хімічна промисловість	9297,91	9859,12
Всього по наведених галузях	166400,72	173347,83
Сполучене Королівство Великобританії		
Харчова промисловість	36361,35	33742,91
Машинобудування і металообробка	19565,58	27560,53
Внутрішня торгівля	10813,56	17638,05
Будівництво	9828,31	12216,96
Медична промисловість	142,50	8861,32
Всього по наведених галузях	100261,83	140469,86

* Перелік країн визначено, виходячи з найбільших обсягів інвестицій, що здійснені в економіку України.

¹ Складено автором за даними Держкомстату України.

1	2	3
Кіпр		
Внутрішня торгівля	29557,11	41724,65
Харчова промисловість	23255,31	27528,46
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	11556,84	22877,64
Машинобудування і металообробка	11061,87	14311,63
Всього по наведених галузях	86044,01	127389,03
Російська Федерація		
Охорона здоров'я	57817,74	69835,08
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	8742,53	14374,40
Транспорт	12437,03	12466,50
Всього по наведених галузях	106163,39	121806,73
Ліхтенштейн		
Хімічна промисловість	60817,96	63114,96
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	24978,39	24196,84
Сільське господарство	7342,29	7130,17
Всього по наведених галузях	96610,82	103471,23

Додаток 3

Огляд інструментів сприяння розвитку¹
малих і середніх підприємств в Україні**1. Діяльність фондів****A. Двосторонні фонди:****1. Німецько-український фонд**

Донор:	Кредитна Установа для Відбудови (KfW) в рамках програми „ТРАНСФОРМ” Уряду Федеративної Республіки Німеччина
Контактні особа/консультанти:	Фолькер Реннер, Катя Рашке, Штефен Орлескі, тел./факс:294-6583, e-mail:106337.2363@compuserve.com
Фінансовий обсяг фонду:	10 млн. DM
До цих пір виплачено:	5,6 млн. DM
Кількість проектів, яким надається сприяння:	144
Розмір кредитів/фінансової участі:	1-а цільова група: до 15 тис. DM, 2-а цільова група: до 50 тис. DM, 3-а цільова група: до 500 тис. DM,
Строк дії:	макс. 3 роки; як правило від 6 до 12 місяців
Процентні ставки:	кредити 1-ої цільової групи: 23% річних, 2-ої цільової групи: 18% річних, 3-ої цільової групи: 13% річних
Банки-партнери:	банк „Ажіо”, ВА-Банк, банк „Аваль”, Приватбанк, всі з резиденцією в м. Київ
Гарантії:	оформляються в індивідуальному порядку
Розміри підприємств:	кредити 1-ої цільової групи: макс. 20 зайнятих, 2-ої цільової групи: макс. 250 зайнятих, 3-ої цільової групи: макс. 500 зайнятих
Види підприємств:	здебільшого у приватній власності; у випадку з кредитами для 3-ої цільової групи також німецько-українські спільні підприємства з часткою німецького партнера від 30 до 70%
Сектори:	підприємства виробничої сфери; у випадку з кредитами для 1-ої і 2-ої цільових груп також підприємства, що надають послуги; у випадку з кредитами для 3-ої цільової групи також підприємства торгівлі
Регіональні акценти:	ключовий регіон: Київська область, а також сусідні області: наприклад, Полтавська, Черкаська, Чернігівська, Житомирська; окрім цього крупні обласні міста, наприклад, Харків, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Львів

¹ Складено автором за даними Консультативного бюро Посольства ФРН в Україні.

2. Фонд "Євразія"

Донор:	Уряд США/USAID
Контактна особа:	Оксана Коваль, тел./факс 294-8209, e-mail: sblp@efsblp.kiev.ua
Фінансовий обсяг фонду;	1 млн. USD
До цих пір виплачено:	420.000 USD (у співробітництві з банком „Аваль”)
Кількість проектів, яким надається сприяння:	10 (у співробітництві з банком „Аваль”)
Розмір кредитів/фінансової участі:	100.000 USD; до цих пір в середньому 45 тис. USD
Строк дії:	макс. 2 роки
Процентна ставка:	18% річних
Банки-партнери:	до цих пір банк „Аваль”, але співробітництво вже закінчилось; щойно заключений новий договір, на цей раз з банком „Ажіо” (знову на загальну суму в 1 млн. USD)
Гарантії:	Запаси капіталу, власність підприємств; щонайменше 50% ризику несе банк-партнер
Розміри підприємств:	макс. 100 зайнятих
Вид підприємств:	на 100% українські підприємства, не спільні підприємства
Сектори:	всі, за винятком торгівлі
Регіональні акценти:	всі регіони, де є представництва банку „Ажіо”, а саме: Київська, Житомирська, Запорізька, Донська, Луганська, Закарпатська області

3. Фонд "Western NIS Enterprise Fund"

a) Кредитна програма "Small Business Loan Fund"

Донор:	Уряд США/USAID
Контактна особа:	Ігор Фіглус, тел. 517-4222, -7455, факс: 517-8145, e-mail: ivf@ubs.carrier.kiev.ua
Фінансовий обсяг фонду:	5 млн. USD
До цих пір виплачено:	2,4 млн. USD
Кількість проектів, яким надається сприяння:	50
Розмір кредитів/фінансової участі:	1.000 - 100.000 USD
Строк дії:	від декількох місяців до макс. 2 років;
Процентна ставка:	25% річних (виплата процентів щомісячно)
Банки-партнери:	жодного співробітництва з місцевими комерційними банками; Фонд зареєстрований в Україні як фінансова компанія; менеджерське управління здійснюється самим Фондом;
Гарантії:	мають індивідуальний характер; банківських гарантій або власності на землю не вимагається; необхідно є особиста записка власника/ менеджера
Додаткові умови:	виконання всіх місцевих правових положень
Розміри підприємств:	малі підприємства з кількістю зайнятих макс. 50 осіб; індивідуальні підприємці

Види підприємств:	на 100% приватизовані підприємства, також спільні підприємства з українською часткою мін. 30%; новостворені підприємства лише за умови наявності відповідного підприємницького досвіду;
Сектори:	всі, за винятком виготовлення зброї, азартних ігор та виготовлення алкогольних напоїв; центр ваги на виробничих та переробних промислах; ніякого сприяння науково-дослідним проектам;
Регіональні акценти:	Київ, Львів і Харків та місцевості навколо них в радіусі 200 км;

Зауваження: У Львові і Харкові інституційне співробітництво з центрами "NEWBIZNET Centers" (див. нижче).

б) Участь капіталом:

Донор:	Уряд США/USAID
Контактна особа:	Scott Carlson, тел. 247-55-80...S8, факс: 247-55-89, e-mail: scarlson@cclink.wnisefk.com
Фінансовий обсяг фонду:	145 млн. USD
До цих пір виплачено:	42 млн. USD
Кількість проектів, яким надається сприяння:	16
Розмір кредитів/фінансової участі:	500.000 - 5 млн. USD
Строк дії:	довгостроково
Умови участі:	придбання пільгових або звичайних акцій або заснування власного спільного підприємства;
Гарантії:	мають індивідуальний характер; необхідною є особиста записка власника/менеджера; банківських гарантій не вимагається;
Додаткові умови:	виконання всіх місцевих правових положень
Розміри підприємств:	макс. 2000 зайнятих
Види підприємств:	приватизовані мін. на 50% або приватні підприємства, також спільні підприємства та іноземні дочірні підприємства; новостворені підприємства лише за умови наявності відповідного підприємницького досвіду;
Сектори:	орієнтовані на прибуток комерційні підприємства в таких галузях як аграрна промисловість, промисловість будівельних матеріалів, легка промисловість, харчова промисловість; жодного сприяння виробникам зброї та алкогольних напоїв
Регіональні акценти:	по всій Україні

4. Фонд "Small Business and Economic Development for Ivano-Frankovsk (SBEDIF) (Сприяння малому бізнесу та економічному розвитку в Івано-Франківській області)"

Донор:	Уряд Канади
Контактна особа:	Jerry Kozubal, тел.: 03422/52022, -52026, факс: 03422/59156, e-mail: kozubal@sbedif.ivano-frankivsk.ua

Фінансовий обсяг фонду:	350.000 USD (500.000 CAD)
До цих пір виплачено:	110.000USD
Кількість проектів, яким надається сприяння:	17
Розмір кредитів/фінансової участі:	10.000 USD
Строк дії:	макс. 18 місяців
Процентна ставка:	15%
Банки-партнери:	жодних; кредити надаються на основі лізингових договорів
Гарантії:	самі інвестиційні товари, а також як за порука певна сума в розмірі 10-30%
Додаткові умови:	жодного фінансування оборотного капіталу, лише інвестицій
Розміри підприємств:	макс. 10 зайнятих
Види підприємств:	приватні підприємства, ремісники, засновники нових фірм, індивідуальні підприємці
Сектори:	підприємства виробничої та сервісної сфери; жодні торгівельні підприємства
Регіональні акценти:	Івано-Франківська область

Зауваження: Цей фонд знаходиться при *Українсько-Канадському Бізнес-Центрі* (див. нижче) і працює в рамках проекту "SFEDIF" канадської технічної допомоги. З огляду на це технічна процедура видачі кредитів побудована таким чином, що Фонд юридично купує інвестиційний товар, а з позичальником заключається лізинговий договір, який регулює повернення інвестованої суми Фонду.

5. Заплановані проекти:

а) *KfW* планує виділити Україні кредит в розмірі 30 млн. DM для підтримки малого і середнього підприємництва. Передбачається, що партнером буде УкрЕксімБанк. Щоправда передумовою такого фонду має бути українська державна гарантія. Внаслідок цього момент старту програми поки що неможливо зафіксувати більш-менш точно. (Контактна особа; Клаус Брюммер, тел.: 244-6371, 246-9993, факс: 244-6061, e-mail: dtb_kfw@germemb.ru.kiev.ua).

б) *Нідерланди* планують в рамках своєї національної програми технічної допомоги заснування у Львові фонду регіонального розвитку. Він має надавати мікрокредити малим та середнім підприємствам у цьому регіоні. Менеджерське управління Фондом здійснюватиметься нідерландською стороною, центром цієї діяльності буде м. Львів. Уряд Нідерландів підтримує цей проект спеціальним бюджетом в розмірі 2 млн. гульденів для цілей навчання та технічного розвитку. Приватні нідерландські банки та установи мають утворити окремий бюджет в розмірі 10 млн. гульденів для створення револьверного фонду. Концепцію такого фонду в деталях ще не розроблено. Фонд має розпочати діяльність на протязі 1998 року. (Контактна особа: Онно Ельдеренбош, тел.: 216-9880, 216-8105).

в) *USAID* має намір стартувати *програму мікрокредитів (Micro-Credit-Programme)*. Щоправда не слід очікувати початку здійснення проекту раніше ніж до середини 1998 р. Розглядається можливість співробітництва з кожним з уже існуючих фондів. (Контактна особа: Стівен Сілкок, тел.: 462-56-78...83, факс: 462-58-34, e-mail: ssilcox@usaid.gov).

г) У взаємозв'язку з проектом *розвитку бізнес-інкубаторів* (див. нижче) з боку *USAID* в Харкові передбачається започаткування програми мікрокредитів (*Micro-Credit-Loan-Programme*). Фонд матиме обсяги в межах 750.000 USD. Кредити в розмірі максимум 10.000 USD передаватимуться через комерційні банки, для яких будуть здійснені відповідні навчальні заходи. Банки-партнери мають взяти на себе 50% ризику. Процентні ставки дотуватимуться за рахунок проекту. (Контактна особа: Джордж Гамота, тел.: 290-0495, факс: 220-8285, e-mail: ggamota@erols.com).

Б. Багатосторонні фонди:**1. Кредитна лінія Європейського банку реконструкції і розвитку для малих і середніх підприємств**

Донор:	Європейський банк реконструкції і розвитку
Контактна особа:	Марина Марченко, тел.: 291-8843, факс: 291-8966
Фінансовий розмір фонду:	100 млн. екіо
До цих пір виплачено:	50 млн. екіо
Кількість проектів, яким надається сприяння:	60
Розмір кредитів/фінансової участі:	мін. 50.000 USD; макс. 2,5 млн. USD, якщо сума всього кредиту (включаючи інших кредиторів) менша ніж 5 млн. USD; загальні витрати по проекту не більше 70%, а резерви та внесений капітал у банку-партнеру не більше 20%;
Строк дій:	від 6 до 12 місяців при фінансуванні експорту та імпорту; макс. 5 років, якщо мова йде про підприємницький капітал та інвестиційні товари;
Процентна ставка і дивіденди:	14% річних; виплата дивідендів прив'язана до зобов'язання по виплаті боргів;
Банки-партнери:	Ажіо, Аваль, ВА-Банк, Приватбанк, банк "Україна", Український кредитний банк, Західноукраїнський Комерційний банк
Гарантії:	120% - не покриття кредиту; якщо йдеться про інвестиційні проекти, інвестор мусить показати, що мін. 30% вартості проекту є власним капіталом;
Додаткові умови:	майно підприємства до проекту менше 2,5 млн. USD; співвідношення борг : основний капітал: макс.70 : 30; співвідношення борг : обслуговування процентів: мін. 1,3 : 1; дотримання всіх екологічних вимог та законів України; заборона на зміну банківських концесій без згоди банку-партнера;
Розміри підприємств:	макс. 500 зайнятих
Види підприємств:	щонайменше на 51% приватні або приватизовані підприємства; це не повинні бути дочірні підприємства банку-партнера;
Сектори:	всі, за винятком виробництва зброї, азартних ігор, виготовлення алкогольних напоїв, а також за винятком товарів, вказаних у переліку Європейського банку реконструкції і розвитку "Environmental Exclusion List", і фінансування внесків до основного капіталу та у проекти щодо будівництва приватного житла;
Регіональні акценти:	по всій Україні

2. Фонд "Ukraine Fund"

Донори:	Європейський банк реконструкції і розвитку, IFC, Bank of Boston, Osterreichische Kreditanstalt, інші приватні та інституційні, в основному американські, інвестори;
Контактна особа:	Валерій Шекатуров, тел.: 228-0916, -6216, факс 228-0916

Фінансовий розмір фонду:	22,5 млн. USD
До цих пір вишлано:	12 млн. USD;
Кількість проєктів, яким надається сприяння:	30
Розмір кредитів/фінансової участі:	300.000 - 1 млн. USD
Строк дії:	довгостроково; тривалість існування фонду: до 2005 року
Дивіденди від участі у фонду:	для реінвестиційних цілей;
Гарантії:	участь в основному капіталі підприємства в обсязі від 20 до 50%;
Розміри підприємств:	ніякої строгої верхньої межі; орієнтація на кількість зайнятих макс. 500; в даний час від 8 до 200 зайнятих;
Види підприємств:	приватні або приватизовані підприємства; також спільні підприємства, якщо менеджмент український; ніяких новостворених підприємств;
Сектори:	всі; центр ваги на виробничих промислах; лише виробництво для потреб внутрішнього ринку;
Регіональні акценти:	по всій Україні

Зауваження: Фонд не надає кредитів, а лише є учасником по вкладах у основний капітал фірм. Всі проєкти розраховані на всю тривалість існування фонду. Після припинення існування фонду частки в фірмах продаються або прибутки і частки розподіляються серед інвесторів відповідно до розмірів часток.

3. Заплановані проєкти:

а) Європейський Банк реконструкції і розвитку планує на 1998 р. створення "Micro-Loan-Fund" в розмірі 100 млн. єкю. Цим проєктом передбачається надання мінімальних кредитів малим підприємствам, які передаватимуться через банки-партнери. Кваліфікаційні заходи для комерційних банків візьме на себе орієнтовно ТАСІС. Але оскільки за цим проєктом передбачається українська державна гарантія, момент старту програми поки що неможливо зафіксувати більш-менш точно. (Контактна особа: Марина Марченко, тел.: 291-8843, факс: 291-8966).

б) В рамках проєкту розвитку фінансових установ (Financial-Institutions-Development-Project) Світовий банк планує кредитну лінію в розмірі біля 150 млн. USD. Кредити мають надаватися приватним та приватизованим підприємствам через банки-партнери, для яких ще необхідно здійснити відповідні кваліфікаційні заходи. Загальна сума цього проєкту, яка додатково міститиме в собі компонент технічної допомоги для навчання співробітників відібраних банків-партнерів щодо кредитного менеджменту, складе 200 млн. USD. Цю правду початок реалізації проєкту залежатиме від його ратифікації Парламентом України. Момент старту програми поки що не зафіксований. (Контактна особа: Анжела Пригожина, тел.: 247-66-71, -72, -76, -77, факс: 247-66-70, e-mail: aprigozhina@worldbank.org).

В. Українські фонди

Теоретично в Україні існує два державних фонди для кредитування підприємств. З одного боку це Український Фонд підтримки підприємництва та розвитку конкуренції, з іншого - Державний Інноваційний фонд. Перший фонд знаходиться при Міністерстві економіки. Його кошти - це, очевидно, ті кошти Фонду державного майна, які передбачені для сприяння розвитку підприємництва. Другий фонд - це фонд Уряду України та регіонів, який по ідеї мусить фінансуватися за рахунок доходів від приватизації, отримуваних Фондом держмайна і передбачених для сприяння розвитку підприємництва. Однак фактично фонди майже не мають коштів. Згідно з інформацією з українських джерел ці фонди відіграють у кредитуванні українських підприємств абсолютно підпорядковану роль.

II. Центри підприємств**A. Німеччина****1. Центр технологій і підприємництва:**

Донори:	Федеральне міністерство економіки /DtA (програма "ТРАНСФОРМ")
Контактна особа:	Віталій Фомін, Борис Тополянський, тел./факс: 0612/595703, -595605, e-mail: office@techcenter.zaporizhze.ua
Місце реалізації:	Запоріжжя
Строк дії:	з середини 1996 р. по середину 1998 р.
Послуги:	інкубатор (офісні приміщення для засновників нових фірм), індивідуальне консультування фірм, передача технологій, сервісні послуги

2. Центр підприємництва:

Донори:	Федеральне міністерство економіки /DtA (програма "ТРАНСФОРМ")
Контактна особа:	Олександр Цепко, тел./факс: 0472/472995, e-mail: 100415.2055@compuserve.com
Місце реалізації:	Черкаси (на стадії планування)
Строк дії:	з середини 1996 р. по середину 1998 р.
Послуги:	допомога у розміщенні (офісні площі, лабораторії, виробничі площі), навчання та підвищення кваліфікації, індивідуальне консультування фірм, інформаційні послуги, зовнішньоторговельна функція

B. Європейський Союз/Великобританія**1. Агентство розвитку підприємництва (Agency for the Development of Enterprise (ADE)):**

Донори:	Європейський Союз/ТАСІС, Великобританія / British Know-How-Fund (BKHF)
Контактна особа:	Людмила Яковлева, тел.: 225-0237, -1364, факс: 228-0231, e-mail: alex@ade.kiev.ua
Місце реалізації:	Київ, Севастополь, Вінниця (планується)
Бюджет:	нині: ТАСІС; 2,5 млн. екю; BKHF: 500.000 фунтів
Строк дії:	початок: Київ: вересень 1994 р., Севастополь: 1996 р., Вінниця: на протязі 1998 р.; термін завершення ще не визначений;
Послуги:	загальні довідки про фірми з банків даних; посередництво у встановленні контактів між фірмами, семінари по підвищенню кваліфікації стосовно підприємницького менеджменту, аналіз ринку, маркетинг; складання бізнес-планів; консультування щодо подання заяв на отримання кредитів; індивідуальне консультування підприємств; консультування з правових питань; сервісні послуги; Вінницький філіал пропонуватиме також вперше офісні приміщення для інтеграції сервісних і технологічних підприємств (функція інкубатора); в майбутньому створення інкубаторів набудуватиме все більшого значення.

Зауваження: Агентство розвитку підприємництва в м. Київ виникло шляхом злиття обох колишніх проектів TACIC, а саме: „Business Communication Centers (BCC)“ і „SME-Development Agency (SMEDA)“. Колишні центри TACIC в Запоріжжі (SMEDA і BCC) більше не фінансуються в рамках програми „TACIC“. Не виключена можливість приєднання до проекту *NEWBIZNET* (проект *USAID*) (див. нижче), філіали ADE у Севастополі, а також пізніше у Вінниці не будуть (на відміну від того, що було раніше в Запоріжжі) самостійними юридичними одиницями. Планується створення цілої мережі ADE з охопленням всієї території країни шляхом відкриття нових філіалів. Щодо реалізації та фінансування проекту існує співробітництво з фондом „Євразія“

В. Канада

1. Українсько-канадський бізнес-центр (Ukrainian-Kanadian Business Centre (проект SBEDIF) (див. вище)

Донори:	Уряд Канади
Контактна особа:	Jerry Kozubal, тел.: 03422/52022, -52026, факс: 03422/59156, e-mail: kozubal@sbedif.ivano-frankivsk.ua
Місце реалізації:	Івано-Франківськ
Бюджет:	5,5 млн. канадських доларів
Строк дії:	з другої половини 1996 р. до 2001 р.
Послуги:	мовні курси з економічної лексики англійської мови, семінари з підвищення кваліфікації щодо підприємницького менеджменту, інкубатор (офісні приміщення для засновників нових підприємств), створення місцевої ТПП, кредитні кошти для малих підприємств в розмірі до 10.000 канадських доларів (див. вище).

Г. США

1. Бізнес-центр постприватизаційної підтримки - Business Center for Post Privatisation Support

Донори:	Уряд США/USAID
Контактна особа:	Thomas Rader (IFC), тел.: 291-4260, факс: 291-4239, e-mail: trader@ifc-gw.kar.net
Місце реалізації:	Дніпропетровськ, Суми, Вінниця, Житомир, створення чотирьох нових центрів у 1998 р.
Бюджет:	для продовження (створення чотирьох нових центрів) - 1 млн. USD;
Строк дії:	серпень 1996 р. по липень 1998 р.; продовження з середини 1998 р. по середину 1999 р.;
Послуги:	навчальні заходи щодо підприємницького менеджменту і складання бізнес-планів; інформаційні послуги з правових і юридичних питань, а також питань підвищення кваліфікації; використання технічних інфраструктур

Зауваження: Цей проект реалізується USAID у співробітництві з *Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC)*. На попередній стадії фінансування заходів по створенню чотирьох бізнес-центрів здійснювалось в рамках *British Know-How-Fund*, також у співробітництві з *IFC*. Можливо ці перших чотири центри будуть інтегровані в проект *nNEWBIZNET** (див. нижче) і фінансуватимуться й надалі *USAID*.

2. Центр "NEWBIZNET Business Support Center" (BSC)

Донори:	Уряд США/USAID
Контактна особа:	Jeff Houghton, тел.: 247-5791...97, факс; 247-5798, e-mail Jhoughton@dai.kiev.ua
Місце реалізації:	Одеса, Львів, Харків; можливе розширення за рахунок приєднання проекту TACIS/SMEDA в Запоріжжі та/або центрів ВКНФ/ІС в Луганську, Маріуполі, Хмельницькому або Черкасах
Бюджет:	біля 10 млн. USD
Строк дії:	початок: Харків: квітень 1995 р.; Одеса і Львів: жовтень 1995 р.; завершення: 1999 р.
Послуги:	навчання та консультування з питань підприємницького менеджменту (групові семінари, індивідуальне консультування фірм); надання підтримки щодо залучення кредитів; інформаційна мережа з підключенням до системи "Інтернет" (з власною сторінкою Web); банки даних по поточному стану законодавства, джерелах фінансування; файли щодо клієнтури; координація зусиль з іншими західними проектами.

Зауваження: У Харківському та Львівському центрах існує співробітництво з фондом "Western NIS Enterprise Fund" (див. вище). Новим компонентом проекту „NEWBIZNET” є консультування з політичних питань на регіональному та локальному рівнях.

3. Розвиток системи бізнес-інкубаторів (Business Incubator Development) (BID)

Донори:	Уряд США/USAID
Контактна особа:	Іван Швець, тел.: 462-56-78...83, факс: 462-58-34, e-mail: ishvcets@usaid.gov
Місце реалізації:	Київ, Харків, Львів
Бюджет:	3,7 млн. USD
Строк дії:	вересень 1997 р. - березень 1999 р.
Послуги:	придбання/надання офісних приміщень для малих підприємств і засновників нових підприємств; семінари з менеджменту; навчальні заходи щодо складання бізнес-планів і маркетингових стратегій; програма мікрокредитів (кредити в розмірі максимум 10.000 USD) (див. вище); сервісні послуги

III. Інші заходи

На початку 1998 р. Німеччина в рамках програми "ТРАНСФОРМ" дасть старт крупному консультаційному проекту підтримки малого і середнього підприємництва в Україні, в якому будуть задіяні багато німецьких експертів делегованих на тривалі проміжки часу. Цей проект включатиме в себе два компоненти: консультування з питань економічної політики на рівні Уряду/областей (Київська, Полтавська, Черкаська області) і консультування з питань організації бізнесу і виробництва на рівні підприємств.

Велика кількість різнопланових за обсягом проектів щодо навчання та підвищення кваліфікації фахівців і керівних кадрів малого і середнього підприємництва, а також інформаційні послуги пропонуються різними донорами на двохсторонній основі (насамперед Німеччиною, Великобританією, Канадою, США), а також Європейським Союзом/ТАСІС.

Додаток К

Галузева структура субвенцій у ФРН (1980, 1990 рр.) [178, S.228]

	Обсяг	Частка у загальному обсязі	По відношенню до BWS	Сума на кожне робоче місце	Частка галузі в заг. числі зайнятих	Обсяг	Частка у загальному обсязі	По відношенню до BWS	Сума на кожне робоче місце	Частка галузі в заг. числі зайнятих
	1980					1990				
	млрд. DM	%		1000 DM	%	млрд. DM	%		1000 DM	%
Галузі з високим рівнем субвенціонування	75,5	78,3	23	16	21,1	89,9	76,2	17	19	19,5
Сільське і лісове господарство, рибальство	16,8	17,2	55	12	6,3	22,9	19,4	61	23	4,1
Енерго- і водопостачання	1,4	1,5	4	5	4,2	2,4	2,0	4	8	1,2
Видобуток вугілля	6,1	6,2	59	29	1,0	10,6	9,0	123	65	0,7
Видобуток інших корисних копалин	0,2	0,2	8	10	0,1	0,1	0,1	4	6	0,1
Суднобудування	0,7	0,7	31	12	0,3	0,6	0,5	26	16	0,1
Авіа-космічне машинобудування	0,6	0,6	18	11	0,2	1,2	1,0	17	18	0,3
Залізниця	12,6	12,9	98	36	1,6	14,5	12,3	III	57	1,1
Судноплавство	0,9	0,9	17	14	0,3	0,8	0,7	15	18	0,2
Пошта	1,9	2,0	6	4	2,3	0,8	0,7	1	1	2,1
Інший транспорт	4,4	4,5	13	7	2,6	6,3	5,3	10	8	3,2
Страховання	3,8	3,9	2,6	19	0,9	2,8	2,4	11	13	0,9
Здача житла в оренду	19,5	20,0	22	148	0,6	18,3	15,5	11	93	0,8
Освіта і наука	1,9	2,0	10	5	1,6	2,8	2,4	7	6	1,9
Охорона здоров'я	5,6	5,7	17	11	2,3	5,9	5,0	11	8	3,0
Інші галузі	21,1	21,7	2	1	78,9	28,1	23,8	2	1	80,5
Разом	97,6	100,0	8	4	100,0	118,1	100,0	6	5	100,0

Додаток Л

Показники розвитку субвенцій у ФРН (1980-1990 рр.; 1980 = 100) [178, S.229]

Галузі	Субвенції разом	Фінансова допомога	Податкові пільги	Сума на кожне роб. місце	1986		1990	
					Субвенції разом	Фінансова допомога	Податкові пільги	Сума на кожне роб. місце
Галузі з високим рівнем субвенціонування	III	117	97	113	118	127	97	118
Сільське і лісове господарство, рибальство	131	131	129	156	137	138	129	193
Енерго- і водопостачання	226	210	210	215	166	91	240	154
Видобуток вугілля	109	113	49	119	175	183	49	227
Видобуток інших корисних копалин	121	100	200	98	62	25	200	62
Суднобудування	68	64	195	90	85	72	195	137
Авіа-космічне машинобудування	91	89	211	81	198	198	211	162
Залізниця	108	108	106	130	116	116	106	160
Судноплавство	81	101	71	99	94	147	74	134
Пошта	40	38	41	39	40	28	41	39
Інший транспорт	123	133	97	115	141	160	97	109
Страховання	73	100	73	77	73	500	73	69
Здача житла в оренду	104	106	100	90	94	91	100	63
Освіта і наука	117	125	112	108	143	186	112	114
Охорона здоров'я	103	139	100	85	105	162	100	75
Інші галузі	119	116	122	122	133	143	122	121
Разом	112	117	105	115	121	130	105	112
Довідка:								
Державні витрати	126				155			
ВВП	131				164			
Ціновий індекс ВВП	121				133			

Додаток М

Joint-Ventures в галузі мобільного зв'язку
у Східній Європі і колишньому СРСР [182, S.97-98]

Країна	Консорціуми	Доля в статутному фонді	Дата видачі ліцензії	Договірні зобов'язання на здійснення закупок 1992
1	2	3	4	5
Беларусь	Belcel:		1991	0
	Comnestruct International (включаючи С & W, Великобританія)	50%		
	Міністерство зв'язку, телекомунікацій і інформації	50%		
Чеська Республіка	Eurotel Prague:		1990	5000
	US West	24,50%		
	Bell Atlantic (США)	24,50%		
	SPT Telecom	51,00%		
Естонія	Естонська Mobile Telephone Company (EMT):		1991	4300
	Telecom (Фінляндія)	24,50%		
	Telia (Швеція)	24,50%		
	Estelecom	51,00%		
Угорщина	WesTel:		1993	0
	US West	49,00%		
	Hungarian Telecommunication Company	51,00%		
Латвія	Latvian Mobile Telephone Company:		1991	1027
	Telia (Швеція)	24,50%		
	Telecom (Фінляндія)	24,50%		
	Латвійські компанії	51,00%		
Литва	Comliet:		1991	2134
	Millicom International Cellular (Люксембург)	29,00%		
	Tele Danmark	20,00%		
	Lithuanian Telecom	41,00%		
	Antene UAB	10,00%		

1	2	3	4	5
Польща	Polska Telefonia Komorkowa (PTK):		1991	2800
	Ameritech (США)	24,50%		
	France Telecom	24,50%		
	Polish Telecom	51,00%		
Росія	Moscow Cellular:		1991	2415
	US West	22,00%		
	Millicom International Cellular (Люксембург)	20,00%		
	Міністерство зв'язку і комунікацій	50,00%		
	Московський тех- нологічний комплекс мікрохірургії ока (Федорова)	8,00%		
Україна	Український Мобільний зв'язок:		1992	0
	DBP Telecom (Німеччина)	16,30%		
	PTT Telecom (Нідерланди)	16,30%		
	Tele Danmark	16,30%		
	Міністерство зв'язку і телекомунікацій	51,00%		