

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Транскордонні фінансові кластери  
у забезпеченні експортно-  
імпортних операцій  
/ М о н о г р а ф і я /**

Науковий редактор  
та керівник колективу авторів  
доктор економічних наук, професор  
Н. М. Внукова

Харків, 2012

**УДК 332.122:336.13**

**ББК 65.04+65.261**

**Т 75**

Рекомендовано до видання рішенням Вченої ради Харківського національного економічного університету (протокол № 9 від 18.06.2012 р.).

**Рецензенти:**

**КОЛОДІЗЄВ Олег Миколайович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету;

**ЛЯШЕНКО В'ячеслав Іванович** – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва Інституту економіки промисловості НАН України;

**ОВЧИННІКОВА Оксана Петрівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів, проректор Орловського філіала РАНГтаДС (Росія).

**Авторський колектив:** **Внукова Н. М.**, д.е.н., професор, гл.н.с. – загальне керівництво, вступ, висновки, розділ 1-2; **Меркулова Т. В.**, д.е.н, професор, с.н.с. – підрозділ 3.2; **Пукала Ришард**, к.е.н. – розділ 2; 6; **Погосова М. Ю.**, к.е.н., викладач, с.н.с. – підрозділ 1.2, розділ 2; **Рудак С. М.** – викладач, м.н.с. – розділ 6; **Броншпак Г. К.**, к.е.н., викладач – підрозділ – 3.1; **Ачкасова С. А.** – аспірант, м.н.с. – розділ 4; **Ягольницький О. А.** – викладач, м.н.с. – розділ 5; **Слуцька О. В.** – аспірант, м.н.с. – розділ 6; **Макуха С. А.**, магістр – розділ 2.

**Т 75** **Транскордонні фінансові кластери у забезпеченні експортно-імпорتنих операцій** : монографія / Наук. ред. та кер. кол. авт. д.е.н., проф. Н. М. Внукова. – Харків : ТО Ексклюзив, 2012. – 200 с. (Укр. мова)

**ISBN 978-966-02-4552-4**

*У монографії розглядаються питання формування кластерних ініціатив для забезпечення розширення експорту національних товарів та послуг, розвитку торгівлі фінансовими послугами, що мають вирішальне значення в активізації експортно-імпорتنих операцій України, запропоновано основні положення концепції створення субкластерів зі страхування, факторингу, управління капіталом. Видання призначене викладачам, науковцям, аспірантам, студентам економічних ВНЗ та фахівцям органів державної та місцевої влади, суб'єктів господарювання та фінансових установ.*

**БК 65.04+65.261**

**ISBN 978-966-02-4552-4**

© Колектив авторів, 2012

# ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З УРАХУВАННЯМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	8
1.1. Оцінка стану зовнішньої торгівлі товарами та послугами Харківського регіону	8
1.2. Визначення напрямів стимулювання експортного потенціалу Харківського регіону (на основі анкетування підприємств)	11
1.3. Визначення напрямів експортно-імпоротної діяльності України за підходом «вигоди-витрати»	16
1.4. Розробка Програми розвитку експортного потенціалу регіону та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках з урахуванням транскордонного співробітництва	29
Висновки за розділом 1	33
Література до розділу 1	35
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА СТАНУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ	38
2.1. Стан розвитку торгівельних відносин за країнами	38
2.2. Стан розвитку торгівельних відносин за фінансовими послугами	65
2.2.1. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі за грошовими переказами	67
2.2.2. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі за обміном валют	70
2.2.3. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі за лізинговими операціями	73
Висновки за розділом 2	77
Література до розділу 2	78
РОЗДІЛ 3. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСКОРДОННИМ КЛАСТЕРОМ	82
3.1. Базові засади управління діяльністю транскордонного кластера	82
3.2. Визначення факторів співпраці економічних агентів зі створення субкластерів	94
Висновки за розділом 3	103
Література до розділу 3	104
	106

РОЗДІЛ 4. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУБКЛАСТЕРА ЗІ СТРАХУВАННЯ	
4.1. Сутність та економічний зміст поняття «субкластер»	106
4.2. Аналіз передумов формування субкластера зі страхування	109
Висновки до розділу 4	121
Література до розділу 4	122
РОЗДІЛ 5. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБКЛАСТЕРА З ФАКТОРИНГУ	124
5.1. Аналіз передумов формування субкластера з факторингу	124
5.2. Формування субкластера з факторингу в транскордонному просторі	136
Висновки до розділу 5	143
Література до розділу 5	144
РОЗДІЛ 6. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАНОВЛЕННЯ КЛАСТЕРА ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ	146
6.1. Розвиток кластерних ініціатив у транскордонному просторі фінансових послуг на фондовому ринку	146
6.2. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі на базі інвестиційних компаній	161
6.3. Розвиток кластерних ініціатив у траскордонному просторі при залученні позикового капіталу	171
Висновки за розділом 6	181
Література до розділу 6	183
ВИСНОВКИ	188
ДОДАТКИ	191

## ВСТУП

Транскордонне співробітництво особливо підсилюється в епоху глобалізації, коли інтенсифікуються транскордонні матеріальні, фінансові й людські потоки, знижується бар'єрна функція державних кордонів, що супроводжується формуванням мереж формальної та неформальної взаємодії між суб'єктами сусідніх прикордонних регіонів. Горизонтальні мережеві зв'язки формують основу для утворення нових просторових форм інтеграції (єврорегіонів, трикутників росту, коридорів розвитку, локальних форм транскордонної взаємодії – транскордонних кластерів, промислових дистриктів). Тим самим з'являється можливість підвищення ефективності використання ресурсів як за рахунок узгодження стратегічних напрямів розвитку окремих регіонів, так і на основі вироблення спільної стратегії дій.

Активізація міжнародних торговельних відносин є необхідною передумовою становлення та інтенсифікації транскордонних економічних зв'язків. Зовнішня торгівля впливає на темпи господарського зростання, нагромадження капіталу, інвестиційну активність, а тому виступає важливим інструментом стимулювання соціально-економічного розвитку території.

Особливої актуальності набуває процес пошуку керівниками фінансових установ, зокрема страхових компаній, нових форм співробітництва для підвищення рівня надання страхових послуг, обслуговування експортно-імпорتنих операцій та покращення співпраці. Розробка практичних рекомендацій з виділення субкластерів на ринку фінансових послуг для забезпечення зростання експортно-імпорتنих операцій потребує подальшого дослідження.

Відповідно до проекту Постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації формування та розвитку кластерів в Україні» серед очікуваних результатів формування та розвитку кластерів в Україні є збільшення експорту і загальних обсягів реалізації товарів та послуг. Крім того використання кластерної моделі розвитку економіки країни сприятиме розвитку інфраструктури, буде відбуватися процес розвитку територій, зокрема, використовуючи інструменти транскордонного співробітництва.

Пріоритетні питання становлення кластерних ініціатив відповідають Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року з питань формування провідних кластерів економіки Харківської області.

Світовий досвід довів високу ефективність кластерного підходу до модернізації економіки з метою підвищення її конкурентоздатності як одного з ефективних засобів впливу органів державного управління на вирішення проблем соціально-економічного розвитку територій.

Кожна галузь не може аналізуватися відокремлено від інших, вона має системно розглядатися через взаємодію із суб'єктами інших секторів економіки.

У процесі дослідження розвитку кластерних ініціатив необхідно охарактеризувати передумови створення транскордонного фінансового кластера у сфері фінансових послуг на фондовому, страховому, банківському ринках, проаналізувати переваги та бар'єри на шляху до його створення, визначити потенційних учасників та ядро кластера, дослідити взаємовідносини між учасниками кластера та побудувати модель можливого кластера у транскордонному фінансовому просторі із зазначенням рівнів формування кластера.

Сучасна кластерна теорія базується на теоріях А. Вебера, Ф. Перру, Х. Річардсона. Серед наукових праць російських та українських вчених, що присвячені кластерній проблематиці, особливої уваги заслуговують дослідження Амоши О. І., Беленького П. Ю., Внукової Н. М., Войнаренка М. П., Кропельницької С. О., Куйбіди В. С., Ляшенка В. І., Мікули Н. А., Федоренко В. Г. та ін.

Зважаючи на велику кількість досліджень, присвячених різним аспектам кластерної проблематики, іноземних та вітчизняних науковців, питання практичного застосування кластерної концепції в українському регіональному середовищі недостатньо відпрацьовано, необхідно дослідження певних аспектів теорії кластерів, а також відсутність загальноновизнаного організаційно-методичного забезпечення процесу створення транскордонного кластера та перетворення його на мегакластер обумовила вибір напряму дослідження, його мету та завдання на III етапі проведення дослідження із застосування фінансових послуг у становленні кластерних ініціатив транскордонного співробітництва.

Мета дослідження – розроблення теоретичних положень та формування практичних рекомендацій з реалізації проекту із виділення пріоритетних субкластерів для забезпечення експортно-імпортних операцій.

Об'єкт дослідження – процес виділення пріоритетних субкластерів для забезпечення експортно-імпортних операцій.

Предмет дослідження – методичні підходи та практичні рекомендації для забезпечення виділення пріоритетних субкластерів для забезпечення експортно-імпортних операцій.

Завдання роботи представлені відповідно до мети дослідження та досягнення результативності:

розробити підходи до підготовки стратегії формування фінансового кластера у транскордонному розвитку євро регіону;

визначити особливості зовнішньої торгівлі України з прикордонними державами протягом 2006 – 2010 рр.;

проаналізувати стан розвитку торгівлі фінансовими послугами, що мають вирішальне значення в активізації експортно-імпортних операцій України, та оцінити можливості формування субкластерів за даними видами послуг;

довести актуальність формування кластерних ініціатив для забезпечення розширення експорту національних товарів та послуг;  
розробити основні положення концепції створення субкластерів зі страхування, факторингу, управління капіталом;  
побудувати базові основи концепції формування кластерів.

Теоретичною та методологічною основою досліджень є українські та закордонні розвідки проблем формування та становлення кластерних ініціатив, зокрема з урахуванням транскордонної складової, та ролі у цьому процесі фінансових послуг, дослідження з удосконалення теорії та практики управління господарюючих суб'єктів та фінансових установ, праці вітчизняних на закордонних вчених, які присвячені регіональній політиці у сучасних умовах глобальних змін.

Виконане дослідження спирається на діючі закони не тільки України, але й Росії та інших країн, постанови Уряду та результати діяльності органів державного регулювання та місцевого самоврядування прикордонних регіонів.

Інформаційною основою роботи є публікації у засобах масової інформації, матеріали Міжнародних та Всеукраїнських науково-практичних конференцій з проблем просторового територіального розвитку, регіональної політики, управління економічними системами, кластерних утворень. Як джерела аналітичної інформації використано статистичну інформацію не тільки України, але й інших країн, матеріали Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлового господарства України, а також рішення виконавчої влади на регіональному рівні.

Науково-теоретичне дослідження виконано з використанням системної методології. Як науковий апарат застосовано методи економічного та статистичного аналізу, експертних оцінок, кластерного аналізу, структурно-функціонального моделювання та ін..

Практичне значення положень, обґрунтувань і висновків дослідження полягає в їх використанні у практичній діяльності органів центральної та місцевої влади, підприємств та громадських організацій, зокрема, у діяльності Мінрегіону України, Спілки економістів України, Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Луганської облдержадміністрації, ХГО «Євро регіон «Слобожанщина», ВНЗ тощо.

Монографія є результатом проведення фундаментальної науково-дослідницької роботи Харківського національного економічного університету. Її результати доповідалися на наукових конференціях різного рівня. Теоретичні положення та окремі практичні розробки, що містяться у дослідженні, використовуються у навчальному процесі.

## **Розділ 1**

# **ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З УРАХУВАННЯМ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

### ***1.1. Оцінка стану зовнішньої торгівлі товарами та послугами Харківського регіону***

Зовнішня торгівля послугами підприємств та організацій Харківської області за 2010 рік мала зниження. Загальна сума послуг, наданих нерезидентам (експорт), за попередніми даними [10], склала в 2010 році 192,8 млн. дол. США, обсяг послуг, отриманих від нерезидентів (імпорт), дорівнював 316,9 млн. дол. США. У порівнянні з 2009 р. обсяги експорту та імпорту послуг зменшилися на 5,8% і на 15,8% відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі послугами склало 124,1 млн. дол. США.

Зовнішньоторговельні операції послугами Харківська область здійснювала з партнерами з 157 країн світу. Обсяги експорту між країнами СНД та іншими країнами світу розподілилися майже порівну: 49,9% належало країнам СНД, 50,1% – іншим країнам світу.

До країн СНД було надано послуг на суму 96,2 млн. дол. США, А в інші країни світу – на 96,6 млн. дол. США, Що було менше 2009 року.

Обсяг послуг, наданих країнам ЄС, зменшився на 18,8% проти 2009 року і дорівнював 38,7 млн. дол. США. Його питома вага в загальному обсязі експорту послуг області становив 20,1%, що менше на 3 п. п. порівняно з 2009 роком. Основними партнерами в експорті послуг були: серед країн СНД Російська Федерація (питома вага в загальному обсязі – 35,1%), Казахстан (8,2%); країн ЄС – Італія (3,7%), Сполучене Королівство – (4, 0%); інших країн – США (9,8%), Індія (3,5%). У порівнянні з 2009 роком відбулося значне скорочення експорту по багатьох країнах: в Австрії – у 3,3 рази, Сполучене Королівство – на 17,3%, Греції – в 4,1 рази, Данію – на 34,9%, Люксембург – в 12, 6 рази, Польщу – на 28,7%, Швеції – на 64,8%. Збільшення спостерігалось у Білорусі – у 3,3 рази, Туркменістані – на 60,8%, Італії – на 13,9%, Франції – на 28,7%, Чехії – у 2,1 рази, Швейцарії – на 10,9%.

В імпорті основна частина обсягу – 93,5% належала іншим країнам світу, частка країн СНД склала всього 6,5%. Обсяг послуг, отриманих від партнерів з інших країн світу, дорівнював 296,4 млн. дол. США., що на 16,3% менше 2009 р. У структурі експорту послуг за видами економічної діяльності найбільшу питому вагу становили послуги, пов'язані з дослідженнями та розробками – 19,4%, у сфері інформатизації – 16,6%,



архітектури та будівництва – 15,9%, освіти – 13,2%, по фінансовій діяльності – 11,3%. Така структура свідчить про попит на інноваційні та інтелектуальні види бізнесу.

Порівняно з відповідним періодом 2009 року обсяги послуг з фінансової діяльності зменшилися на 20,9%, проте консультаційні послуги зросли на 19,7%.

В останні роки спостерігаються позитивні зміни в географічній структурі експорту українських товарів. Відбувається її переорієнтація на ринки країн далекого зарубіжжя. Частка країн ЄС у загальному обсязі імпорту становила 83,5%.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту становили серед країн ЄС – Сполучене Королівство (32,8%), Франція (39,9%), Нідерланди (5,3%); інших країн – Швейцарія (8,5%). У 2010 році спостерігалось скорочення обсягів з Німеччини – в 3,3 рази, США – на 37,9%, Франції – на 32,0%, що відкриває нові перспективи для підприємців завоювання товарних ринків цих країн.

У вересні 2011 року в Харкові пройшов Третій Міжнародний економічний Форум, який продемонстрував підвищення інтересу інвесторів до Харківської області та пошуку засобів і методів збільшення експорту підприємств Харківської області. Перші результати можна простежити на співпрацю з Чехією і Словенією.

За період з січня по липень 2011 року зовнішньоторговельний оборот Харківської області з Чеською Республікою склав 27,377 млн. дол. США і збільшився в 2,3 рази в порівнянні з аналогічним періодом 2010 року. Експортні поставки харківських підприємств у Чеську Республіку здійснені на суму 4,554 млн. доларів і збільшилися в 5,8 разів у порівнянні з відповідним періодом 2010 року. Найбільші підприємства-експортери: ДП ХМЗ «ФЕД» (насоси); ЗАТ «Харківський плитковий завод» (плиткові вироби), ТОВ «Амкріс» (оптичні деталі).

На 1 липня 2011 року обсяг прямих іноземних інвестицій з Чеської Республіки в Харківську область склав 1 млн. 577 тис. доларів (0,1% від загальних прямих інвестицій в область), вкладених в 9 підприємств регіону.

Аналогічні результати демонструє і співпрацю зі Словенією, обсяг прямих іноземних інвестицій з цієї Республіки в Харківську область, за даними на 1 липня 2011 р., становить 1 млн. 557,4 тис. дол. США, які вкладені в 6 підприємств регіону.

Зовнішньоторговельний оборот Харківської області зі Словенією за 7 місяців 2011 року становить 2,3 млн. дол. США. Експортні поставки харківських підприємств у Словенію за цей період, у порівнянні з 2010 р., збільшилися на 10,5% і становлять 327,3 тис. дол. США. Найбільшими підприємствами-експортерами є ТОВ «УПЕК Трейдинг», ТОВ Фірма «Бриг», ТОВ Спільне українсько-словенське підприємство «Моніс», ТОВ «Нью Системс АМ».

На 1 вересня 2011 року в економіку України з Словенії залучено 28,7 млн. дол. США [33].

Стратегія сталого розвитку Харківської області визначає її майбутнє саме як важливої загальнодержавної та міжнародної складової економічного співробітництва. У цьому контексті враховані найбільш важливі напрями інвестування галузі на середньострокову перспективу: високотехнологічний промисловий комплекс, транспорт і логістика, освоєння мінерально-сировинної бази області, виробництво нових видів енергії з поновлюваних джерел, розвиток агропромислового комплексу, туризм і рекреація.

З боку регіональної влади у даний час все більше уваги приділяється розробці масштабних проектів і програм, що забезпечують формування економіки області як цілісного експорторієнтованого комплексу та його ефективного включення в систему світових господарських зв'язків, чому демонстрація підписаних угод на Третньому Міжнародному економічному Форумі.

Основними заходами фінансової підтримки експорту повинні бути надання державних гарантій, зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів. В умовах сучасних викликів глобалізації та міжнародної конкуренції проблема розвитку конкурентного потенціалу Харківської області набуває політико-стратегічного значення і її розв'язання потребує розробки науково обґрунтованої програми розвитку та підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу області, яка повинна містити комплекс організаційно-економічних заходів, які забезпечують вирішення пріоритетних завдань розвитку та реалізації конкурентного потенціалу області.

Результати аналізу сучасного стану експортної діяльності Харківської області дають підстави визначити мету Програми як створення умов для розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції харківських товаровиробників на зовнішніх ринках через забезпечення реалізації в області зовнішньополітичного курсу України та зовнішньоекономічної політики держави в контексті інтеграції в систему світогосподарських зв'язків через посилення інвестиційно-інноваційної складової передбачених заходів, які побудовані на чотирьох складових комплексу маркетингу – товарної політики, цінової політики, збутової політики, політики просування.

Подальше здійснення ефективної експортної політики в регіоні потребує вирішення низки проблем, пов'язаних з необхідністю підвищення конкурентоспроможності товарів, робіт і послуг.

## ***1.2. Визначення напрямів стимулювання експортного потенціалу Харківського регіону (на основі анкетування підприємств)***

При розробці регіональних програм збільшення експорту, наприклад, в Дніпропетровській області (Україна) [3], Краснодарському краї (Росія), характерним є проведення анкетування підприємств, які є провідними експортерами.

Для можливості визначення проблем, пов'язаних з реалізацією експортного потенціалу Харківської області, проведено анкетування експортно-орієнтованих підприємств (див. додаток А).

У результаті анкетування виявлено, що майже 80% підприємств Харківського регіону головними конкурентними перевагами експортної продукції визначають більш низькі ціни та високу якість продукції. Між тим необхідно відзначити, що 20% підприємств зазначили наявність унікальних конкурентоспроможних розробок, для яких необхідні спеціальні заходи із підвищення їх експортних можливостей.

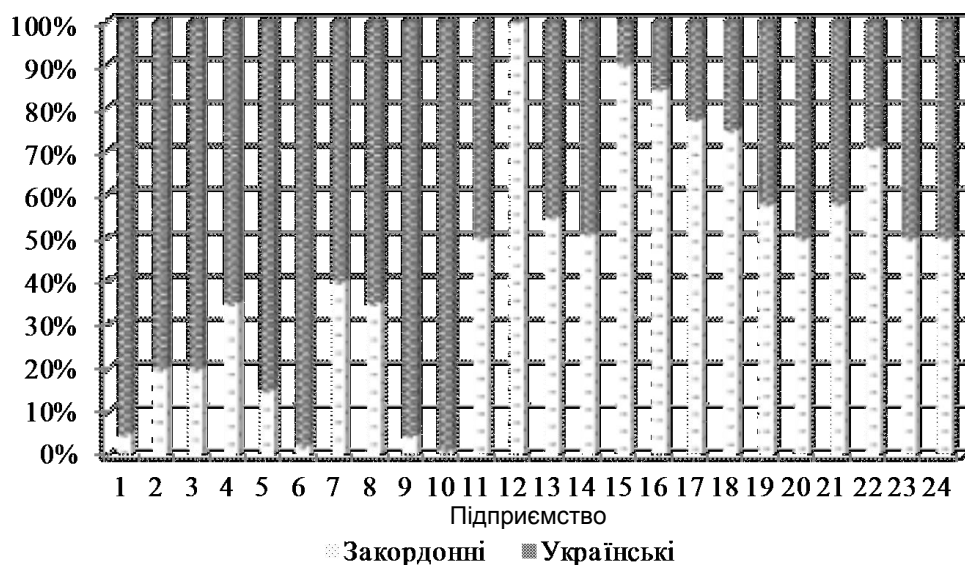
Оскільки експортний потенціал підприємства залежить від конкурентоспроможності, показові результати анкетування щодо кількості конкурентів на ринку основної продукції. Так, 60% підприємств відзначають існування значної кількості конкурентів як на вітчизняному, так і світовому ринках. Лише 13% підприємств не мають конкурентів і 13% мають конкурентів не більше трьох.

Необхідно підкреслити, що 75% підприємств оцінюють свою експортну готовність щодо виходу на нові ринки збуту з метою географічної диференціації як високу, отже, 55% досліджуваних підприємств більшість продукції реалізують на експортних ринках. У той же час 25% підприємств мають проблеми з міжнародними розрахунками, перш за все з контрагентами з Республіки Білорусь.

При анкетуванні встановлено, що 30% опитаних підприємств мали випадки обмеження конкуренції на ринках країн-партнерів, які перешкоджали їхньому бізнесу. Для комплексного вирішення завдань інформаційної підтримки просування вітчизняних товарів та послуг на зовнішні ринки на рівні держави необхідно формувати систему збору та аналізу експортних пропозицій, заяв і тендерів підприємств та іноземних споживачів, сприяти пошуку ділових партнерів та зниження передконтрактних витрат експортерів.

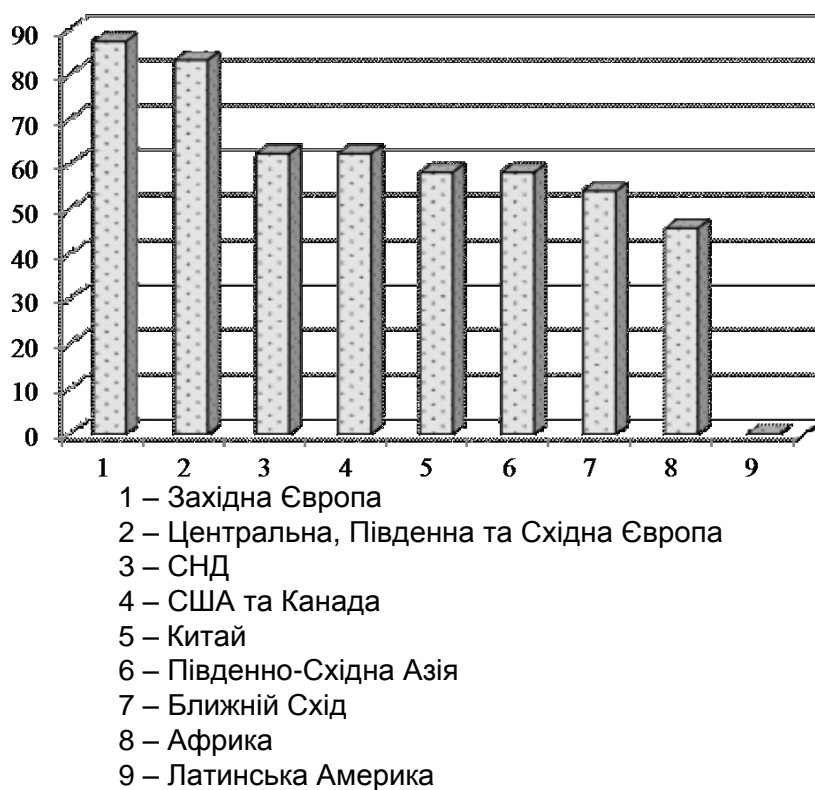
Не дивлячись на означені труднощі, 55% досліджуваних підприємств більшість виробленої продукції реалізують на експортних ринках (див. рис. 1.1).

Як видно з рис. 1.1, 10 підприємств з 24 досліджуваних (тобто 42%) переважно господарюють на вітчизняному ринку (частка експорту товарів та послуг у загальному обсязі реалізації менше, ніж 40%), тобто основними споживачами є фізичні особи та підприємства України.



**Рис. 1.1. Структура споживачів продукції підприємств Харківського регіону**

Щодо формування системи партнерських зв'язків між вітчизняними та закордонними суб'єктами господарювання усі досліджувані підприємства зазначили існування таких зв'язків. Географічний розподіл партнерських зв'язків підприємств Харківського регіону подано на рис. 1.2.



**Рис. 1.2. Географічний розподіл партнерських зв'язків підприємств Харківського регіону**

Як видно з рис. 1.2, досліджувані підприємства охоплюють значну кількість світових ринків, з найбільшою концентрацією у Європі (більш ніж 80% підприємств мають споживачів на зазначеному ринку). Зовсім не опанованими українськими підприємствами є латиноамериканські ринки, що пов'язано переважно з низькою дипломатичною активністю і слабкою інформованістю ділових кіл (як наших, так і латиноамериканських) про потенційних і реальних можливостях один одного та недостатністю договірно-правової бази.

За даними Мінекономіки України [24; 35] держави цього регіону потребують устаткування для металургійних заводів, гірничорудної, нафтогазової промисловості та електроенергетичної галузі, що свідчить про перспективність означеного ринку.

Але, окрім пошуку нових ринків збуту (що є переважною причиною виходу підприємств на світові ринки – майже 70% досліджуваних підприємств зазначають саме це як головне), варто відзначити й інший бік такої взаємодії – імпорт обладнання для власної виробничої діяльності (більш ніж 55% підприємств зазначили цю причину – див. рис. 1.3).



**Рис. 1.3. Розподіл основних причин пошуку міжнародних партнерських зв'язків**

Негативною тенденцією є низький попит на фінансові послуги, що пропонуються на світових ринках (див. рис. 2.3). Так, менш ніж 10% підприємств звертаються до міжнародних фінансових ринків, проте жодне з них з метою залучення власного або боргового капіталу або оптимізації своєї платіжної дисципліни.

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання значною мірою залежить від митного регулювання та наявності кордону як перешкоди для руху товарів, послуг та людей.

На рис. 1.4 наведено перелік проблем, які виникають при застосуванні процедур, пов'язаних з імпортом, експортом чи транзитом в інших країнах, що заважають розширенню експорту.



**Рис. 1.4. Проблеми застосування процедур, пов'язаних з імпортом, експортом чи транзитом в інших в країнах, що заважають розширенню експорту**

Як видно з рис. 1.4, серед проблем застосування в країнах процедур, пов'язаних з імпортом, експортом чи транзитом, більше ніж 50% підприємств визначили інспекції та перевірки під час митного оформлення та митну оцінку вартості товарів.

Найменше розповсюдженими факторами, що ускладнювали у опитуваних транскордонну взаємодію, зазначалися прозорість (оприлюднення) та доступ до регуляторних нормативно-правових актів та процедури оскарження (див. рис. 1.4).

Основними загрозами для виконання експортної стратегії підприємств визнано такі:

- світова фінансова криза – 30%;
- політична нестабільність та відсутність ефективного державного регулювання в Україні – 30%;
- недосконалість та нестабільність нормативно-правових засад економічної діяльності в Україні – 45%;

- нестабільність податкової політики – 40%;
- подорожчання енергоносіїв, сировини та комплектуючих, дефіцит оборотних засобів – 50%;
- відсутність портфеля замовлень, зниження купівельної спроможності потенційних клієнтів – 60%;
- зміни міжнародної кон'юнктури – 10%;
- високий рівень конкуренції – 30%;
- недостатня підтримка експортної діяльності українських виробників з боку вітчизняних банків та фінансово-кредитних установ – 30%.

Відзначено, що 96% підприємств Харківського регіону володіють інформацією щодо кон'юнктури міжнародних ринків збуту та потенційних партнерів, проте лише 38% – обізнані про засади державної підтримки розвитку експорту.

З огляду на одержані результати анкетування необхідно відзначити, що для комплексного вирішення завдань інформаційної підтримки просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки на рівні держави необхідно формувати систему збору та аналізу експортних пропозицій, заяв і тендерів підприємств і закордонних споживачів, сприяти пошуку ділових партнерів, знижувати витрати експортерів на перед контрактній стадії.

Переваги, що отримують підприємства за умови розвитку транскордонного співробітництва:

- спрощення процедур при міжнародному товарообігу – 60%;
- розширення ринків збуту продукції – 80%;
- зниження затрат, диверсифікація прибутків, додаткові ресурси для розвитку – 10%.

Ризики, що виникнуть для підприємств за умови розвитку транскордонного співробітництва:

- посилення конкурентної боротьби з боку імпортного товару – 100%;
- істотні відмінності у митному і податковому законодавстві – 60%;
- відсутність необхідної кількості фінансово-кредитних установ, готових проводити розрахунки та видавати кредити суб'єктам міжнародних товарно-грошових відносин – 20%.

Отже, основними заходами фінансової підтримки експорту мають бути надання державних гарантій, зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів, які необхідно враховувати в державних програмах сприяння експорту.

Для визначення напрямів експортно-імпоротної діяльності Харківського регіону, які мають бути враховані в регіональній складовій підтримці експорту, необхідно визначити базові напрями цієї діяльності в Україні. З цією метою було проведено дослідження із аналізу сценаріїв розвитку зовнішньоекономічної діяльності за підходом «вигоди-витрати», що представлено в п. 1.3.

### **1.3. Визначення напрямів експортно-імпоротної діяльності України за підходом «вигоди-витрати»**

При виборі пріоритетних напрямів співпраці України з країнами СНД та світу як альтернативи було обрано напрями діяльності, передбачені Концепцією міжрегіонального та прикордонного співробітництва від 15 вересня 2004 року [21], Законом України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р. № 1861-IV [29], а також Модельним законом щодо міжрегіонального співробітництва від 31.10.2007 р. [19]. Відповідно до положень першої з метою вибору найбільш пріоритетних напрямів співпраці України з країнами СНД та світу використано метод аналізу ієрархій («методу Сааті») [6], який передбачає розробку сценаріїв процесу прийняття рішень. Особливістю цього методу є необхідність додержання умови фокусування (зосередження) різноманітних уявлень експертів стосовно досліджуваного процесу на основі «причинної» перспективи процесів, які закладаються у сценарій. Застосування методу експертами дозволяє «вибудувувати» логіку можливого розвитку подій, користуючись власними знаннями та уявленнями, а також запропонованими класифікаційними ознаками факторів. Тому можна стверджувати, що сценарії розвитку подій можуть відрізнятися залежно від обраних факторів, критеріїв, альтернатив, а також особливостей управління вигодами та витратами.

Для проведення дослідження було обрано наступні альтернативи співпраці: А1 – у сфері торгівлі товарами та послугами; А2 – при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічній діяльності; А3 – в галузі раціонального та безпечного використання природних ресурсів і охорони довкілля; А4 – у правоохоронній діяльності; А5 – у сфері регулювання міграції населення та ринку праці; А6 – у науковій та гуманітарній сферах; А7 – у сфері туризму; А8 – при попередженні та ліквідації надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру.

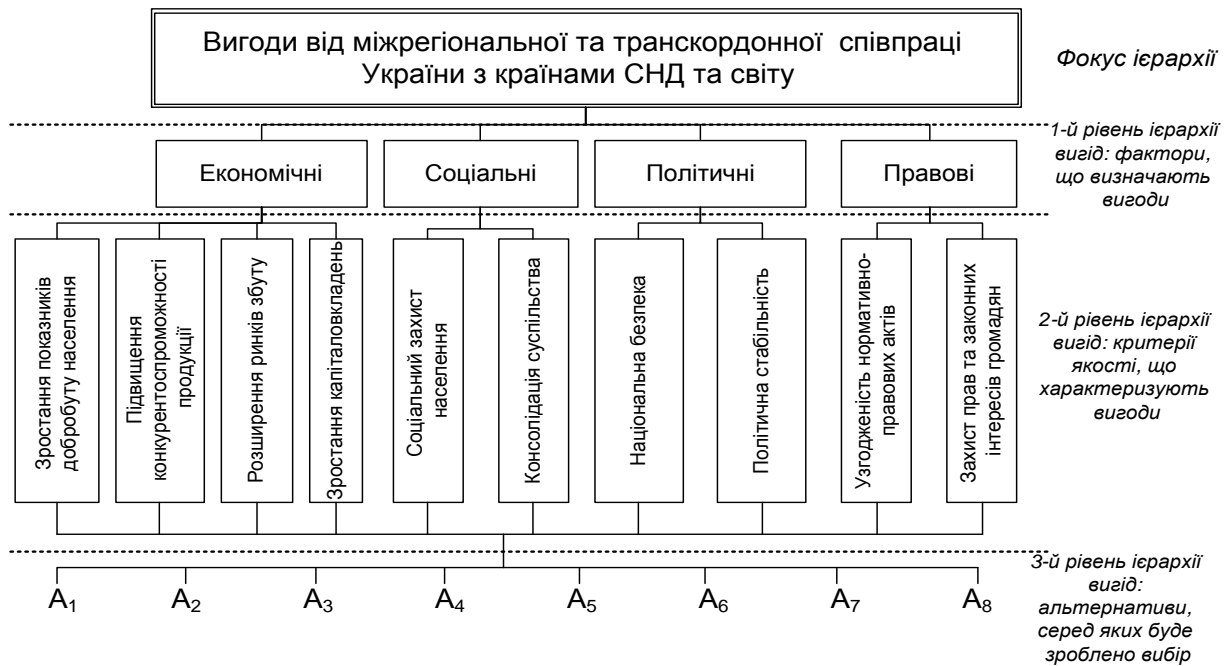
Дане завдання вирішено із застосуванням методу аналізу ієрархій Т. Сааті [6] у середовищі програмного продукту Expert Choice.

Виконання поставленого завдання здійснено з використанням підходу «вигоди-витрати», згідно з яким необхідно розглянути фактори, що визначають загальні вигоди та витрати від зазначених альтернатив.

Серед факторів впливу на міжрегіональну та транскордонну співпрацю України з країнами СНД та світу можна виділити наступні: економічний, соціальний, політичний, правовий [8; 14; 15; 18]. Аналіз вигод, яких може досягти Україна від цієї співпраці, здійснюється на основі критеріїв оцінювання означених альтернатив за кожним фактором: 1) критерії економічного фактору – зростання показників добробуту населення, підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення ринків збуту, зростання капіталовкладень; 2) критерії соціального фактору – соціальний захист населення, консолідація суспільства; 3) критерії політичного фактору – національна безпека, політична стабільність; 4) критерії правового фактору – узгодженість нормативно-правових актів; захист прав та законних інтересів фізичних осіб [31; 32; 34].



На рис. 1.5 наведено ієрархію вигод від міжрегіональної та транскордонної співпраці.



**Рис. 1.5. Ієрархія вигод від міжрегіональної та транскордонної співпраці**

Як видно з рис. 1.5, ієрархія вигод складається з трьох рівнів і відображає основні фактори, критерії якості та напрями міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу.

Стосовно витрат від міжрегіональної та транскордонної співпраці, то кожен із факторів застосовує такі критерії оцінювання означених альтернатив:

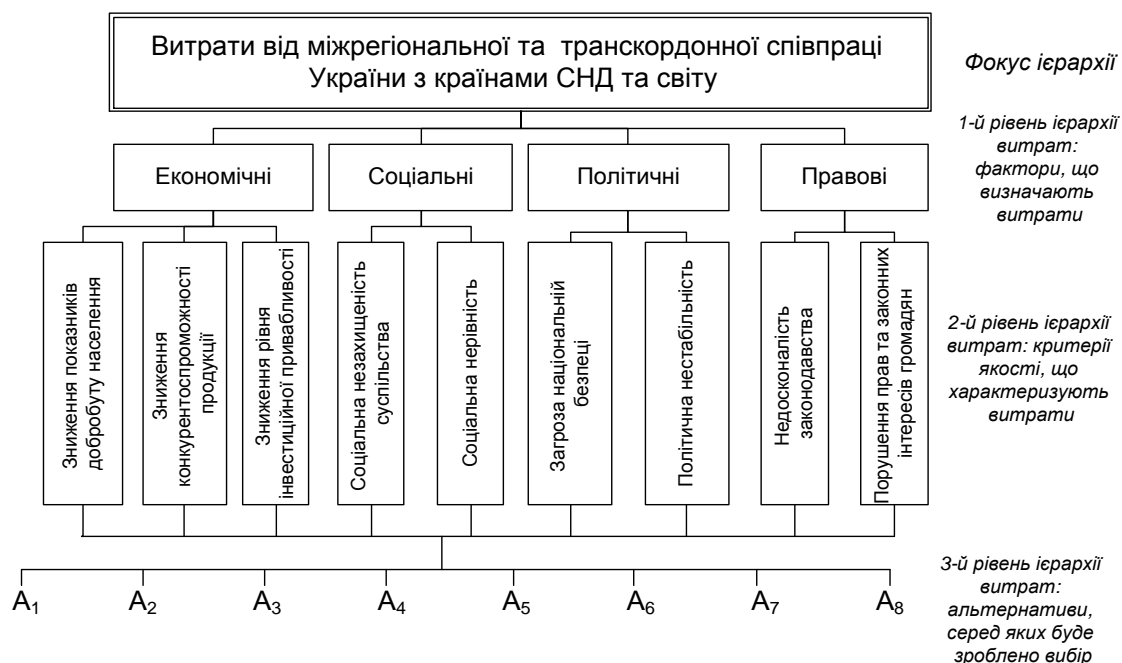
1) критерії економічного фактору – зниження показників добробуту населення, зниження конкурентоспроможності продукції, зниження рівня інвестиційної привабливості;

2) критерії соціального фактору – соціальна незахищеність суспільства, соціальна нерівність;

3) критерії політичного фактору – загроза національній безпеці, політична нестабільність;

4) критерії правового фактору – недосконалість законодавства; порушення прав та законних інтересів громадян. Застосування методу аналізу ієрархій передбачає розгляд аналізованої проблеми у вигляді ієрархічної структури та формування двох ієрархій – з позиції вигоди та витрат [13; 20].

На рис. 1.6 наведено ієрархію витрат на основі структурування досліджуваної проблеми.



**Рис. 1.6. Ієрархія витрат від міжрегіональної та транскордонної співпраці**

Для визначення відносної значущості елементів, поданих на рис. 1.5 і рис. 1.6 ієрархій, тобто для з'ясування, який фактор більшою мірою визначає вигоди (витрати) з міжрегіональної та транскордонної співпраці або який з критеріїв якості, що характеризують вигоди (витрати), є найбільш вагомим у факторі, за шкалою відношень встановлено рівень переваги (значущості) факторів або критеріїв, що порівнюються.

У табл. 1.1 наведено шкалу відношень, на основі якої здійснюється експертне оцінювання [6].

Таблиця 1.1

### Шкала відношень Т. Сааті

Рівень значущості	Визначення	Пояснення
1	Однакова значущість	Два об'єкти (дії) мають однаковий вклад щодо досягнення мети
3	Незначне переважання значущості одного об'єкта (дії) над іншим	Існують думки щодо переважання одного об'єкта над іншим, проте вони є недостатньо переконливими
5	Суттєва або сильна значущість	Існують достовірні дані або логічні судження щодо переважання одного об'єкта над іншим
7	Очевидна або дуже сильна значущість	Існують переконливі свідчення щодо переважання одного об'єкта над іншим
9	Абсолютна значущість	Існують свідчення щодо переважання одного об'єкта над іншим, які у значній мірі є переконливими
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між суміжними рівнями значущості	Ситуація, коли необхідним є компромісне рішення

За поданою у табл. 1.1 шкалою відношень було сформовано судження стосовно значущості факторів впливу на міжрегіональну та транскордонну співпрацю. На цій основі сформовано матрицю їх попарних порівнянь (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Матриця попарних порівнянь факторів вигод від міжрегіональної та транскордонної співпраці**

Фактор вигоди	Економічний	Соціальний	Політичний	Правовий	Нормативний вектор пріоритетів ( $W_1$ )
Економічний	1	2	3	3	0,439
Соціальний	1/2	1	3	3	0,311
Політичний	1/3	1/3	1	2	0,146
Правовий	1/3	1/3		1	0,104
ВУ = 0,05					

Як видно з табл. 1.2, найвищим значенням нормованого вектора пріоритетів характеризується економічний фактор (0,439). Це свідчить про те, що найвагомим при виборі напряму міжрегіональної та транскордонної співпраці з позиції вигод є економічний фактор.

Високою значущістю характеризується також соціальний фактор, нормативний вектор пріоритетів за яким становить 0,311. Отже, при виборі пріоритетних напрямів співпраці для України потрібно керуватися, головним чином, принципами, які визначають економічні та соціальні інтереси держави. Оскільки думки експертів щодо значущості факторів є суб'єктивними, проведено оцінювання однорідності (узгодженості) суджень на основі визначення відношення узгодженості (ВУ). Матриця, наведена у табл. 1.2, є однорідною, думки експертів узгодженими, оскільки значення  $ВУ \leq 0,10$ .

Наступним етапом є визначення відносної значущості елементів другого рівня ієрархії вигод. У табл. 1.3 наведено матрицю попарних порівнянь критеріїв якості факторів із визначення вигод від міжрегіональної та транскордонної співпраці.

За даними табл. 1.3 видно, що серед критеріїв економічного фактору найбільш значущим є зростання показників добробуту населення (таких як ВВП на душу населення, рівень національного доходу). Нормативний вектор пріоритетів складає 0,499. Забезпечення підвищення добробуту населення проголошується важливим пріоритетом держави і полягає, головним чином, у задоволенні потреб, які кількісно зростають та якісно змінюються.

Добробут кожного члена суспільства у конкретних економічних умовах досягається завдяки соціальному захисту, який дозволяє забезпечити населення від соціальних ризиків, підтримувати стабіль-

ність у суспільстві та попереджувати соціальну напруженість [1]. Серед критеріїв соціального фактору соціальний захист має найвагоміший вплив і характеризується нормативним вектором пріоритету на рівні 0,8.

Таблиця 1.3

**Матриці попарних порівнянь критеріїв якості факторів  
із визначення вигод від міжрегіональної  
та транскордонної співпраці**

Критерій якості фактору					Нормативний вектор пріоритетів
Критерій економічного фактору	Зростання показників добробуту населення	Підвищення конкурентоспроможності продукції	Розширення ринків збуту	Зростання капіталовкладень	$W_2$
Зростання показників добробуту населення	1	3	4	3	0,499
Підвищення конкурентоспроможності продукції	1/3	1	2	1/3	0,134
Розширення ринків збуту	1/4	1/2	1	1/4	0,083
Зростання капіталовкладень	1/3	3	4	1	0,284
ВУ = 0,03					
Критерій соціального фактору	Соціальний захист населення		Консолідація суспільства		$W_3$
Соціальний захист населення	1		4		0,800
Консолідація суспільства	1/4		1		0,200
ВУ = 0,00					
Критерій політичного фактору	Національна безпека		Політична стабільність		$W_4$
Національна безпека	1		3		0,750
Політична стабільність	1/3		1		0,250
ВУ = 0,00					
Критерій правового фактору	Узгодженість правових актів	нормативно-	Захист прав та законних інтересів громадян		$W_5$
Узгодженість нормативно-правових актів	1		1/4		0,200
Захист прав та законних інтересів громадян	4		1		0,800
ВУ = 0,00					

Що стосується критеріїв політичного фактору, то найбільш значущим є національна безпека, яка передбачає захищеність життєво важливих інтересів фізичних осіб, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам. Нормативний вектор пріоритетів для даного критерію становить 0,750.

Статтею 1 Конституції України проголошено, що Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава [12]. Тому захист прав та законних інтересів фізичних осіб є головним

пріоритетом національної політики. Даний критерій правового фактору характеризується нормованим вектором пріоритету на рівні 0,8. Матриці попарних порівнянь критеріїв факторів можна вважати узгодженими, оскільки відношення узгодженості не перевищує 10 %. При цьому можна стверджувати про абсолютну узгодженість матриць попарних порівнянь критеріїв соціального, політичного та правового факторів, оскільки вони мають нульові відношення узгодженості.

Наступним етапом виконання завдання є визначення відносної значущості елементів третього рівня ієрархії вигод.

Матриці попарних порівнянь альтернатив стосовно критеріїв якості факторів вигод від міжрегіональної та транскордонної співпраці наведено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

### Матриці попарних порівнянь альтернатив критеріїв якості факторів вигод від міжрегіональної та транскордонної співпраці

Критерій фактору	Значення								Вектор пріоритетів	
	1	2	3	4	5	6	7	8		9
<b>Економічний фактор</b>										
Зростання показників добробуту населення	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>6</sub>	
A <sub>1</sub>	1	1/2	6	6	5	5	5	5	0,289	
A <sub>2</sub>	2	1	6	6	5	5	5	5	0,345	
A <sub>3</sub>	1/6	1/6	1	3	1	1/2	1	1	0,064	
A <sub>4</sub>	1/6	1/6	1/3	1	1	1/2	1	2	0,052	
A <sub>5</sub>	1/5	1/5	1	1	1	1/2	1	1	0,054	
A <sub>6</sub>	1/5	1/5	2	2	2	1	2	2	0,092	
A <sub>7</sub>	1/5	1/5	1	1	1	1/2	1	1	0,054	
A <sub>8</sub>	1/5	1/5	1	1/2	1	1/2	1	1	0,051	
WU = 0,03										
Підвищення конкурентоспроможності продукції	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>7</sub>	
A <sub>1</sub>	1	1	4	4	5	5	4	4	0,283	
A <sub>2</sub>	1	1	4	5	5	5	4	4	0,291	
A <sub>3</sub>	1/4	1/4	1	4	5	1	2	1	0,116	
A <sub>4</sub>	1/4	1/5	1/4	1	2	1/2	2	2	0,068	
A <sub>5</sub>	1/5	1/5	1/5	1/2	1	1/2	1	1/2	0,040	
A <sub>6</sub>	1/5	1/5	1	2	2	1	2	2	0,090	
A <sub>7</sub>	1/4	1/4	1/2	1/2	1	1/2	1	1	0,051	
A <sub>8</sub>	1/4	1/4	1	1/2	2	1/2	1	1	0,062	
WU = 0,05										
Розширення ринків збуту	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>8</sub>	
A <sub>1</sub>	1	4	4	4	5	4	4	4	0,338	
A <sub>2</sub>	1/4	1	4	4	5	4	4	4	0,232	
A <sub>3</sub>	1/4	1/4	1	3	4	4	3	2	0,137	
A <sub>4</sub>	1/4	1/4	1/3	1	3	2	2	3	0,086	
A <sub>5</sub>	1/5	1/5	1/4	1/3	1	1/3	1/3	1/2	0,031	
A <sub>6</sub>	1/4	1/4	1/4	1/2	3	1	2	3	0,072	
A <sub>7</sub>	1/4	1/4	1/3	1/2	3	1/2	1	3	0,062	
A <sub>8</sub>	1/4	1/4	1/2	1/3	2	1/3	1/3	1	0,044	
WU = 0,09										

Продовження табл. 1.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Зростання капіталовкладень	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>9</sub>
A <sub>1</sub>	1	1/4	3	1/3	4	1/3	2	3	0,118
A <sub>2</sub>	4	1	3	3	4	3	4	3	0,293
A <sub>3</sub>	1/3	1/3	1	1/3	2	1/3	1/2	2	0,067
A <sub>4</sub>	3	1/3	3	1	3	2	3	3	0,189
A <sub>5</sub>	1/4	1/4	1/2	1/3	1	1/3	1/3	1/2	0,039
A <sub>6</sub>	3	1/3	3	1/2	3	1	3	1/2	0,138
A <sub>7</sub>	1/2	1/4	2	1/3	3	1/3	1	1/2	0,067
A <sub>8</sub>	1/3	1/3	1/2	1/3	2	2	2	1	0,090
ВУ = 0,10									
Соціальний фактор									
Соціальний захист населення	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>10</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	1	1/2	1/4	1/2	2	1/2	0,079
A <sub>2</sub>	1	1	1	1/2	1/4	1/2	2	1/2	0,079
A <sub>3</sub>	1	1	1	1/2	1/4	1/2	2	1	0,085
A <sub>4</sub>	2	2	2	1	1	2	3	2	0,195
A <sub>5</sub>	4	4	4	1	1	2	3	2	0,254
A <sub>6</sub>	2	2	2	1/2	1/2	1	2	2	0,143
A <sub>7</sub>	1/2	1/2	1/2	1/3	1/3	1/2	1	1	0,061
A <sub>8</sub>	2	2	1	1/2	1/2	1/2	1	1	0,104
ВУ = 0,03									
Консолідація суспільства	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>11</sub>
A <sub>1</sub>	1	1/3	3	1	1/2	1/2	1/2	1/2	0,086
A <sub>2</sub>	3	1	3	1	1/2	1/2	1/2	1/2	0,115
A <sub>3</sub>	1/3	1/3	1	1/2	1/2	1/2	1/2	1	0,064
A <sub>4</sub>	1	1	2	1	1/2	2	2	2	0,153
A <sub>5</sub>	2	2	2	2	1	2	2	2	0,204
A <sub>6</sub>	2	2	2	1/2	1/2	1	2	2	0,150
A <sub>7</sub>	2	2	2	1/2	1/2	1/2	1	1/2	0,108
A <sub>8</sub>	2	2	1	1/2	1/2	1/2	2	1	0,120
ВУ = 0,08									
Політичний фактор									
Національна безпека	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>12</sub>
A <sub>1</sub>	1	1/3	1/2	1/2	3	1	1	4	0,115
A <sub>2</sub>	3	1	1/2	1/2	5	5	4	4	0,239
A <sub>3</sub>	2	2	1	1/2	1	1	1	1	0,140
A <sub>4</sub>	2	2	2	1	2	2	2	2	0,201
A <sub>5</sub>	1/3	1/5	1	1/2	1	1	1	1	0,071
A <sub>6</sub>	1	1/5	1	1/2	1	1	2	1	0,088
A <sub>7</sub>	1	1/4	1	1/2	1	1/2	1	1	0,076
A <sub>8</sub>	1/4	1/4	1	1/2	1	1	1	1	0,071
ВУ = 0,10									
Політична стабільність	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>13</sub>
A <sub>1</sub>	1	1/5	4	1/2	1	1	1	2	0,114
A <sub>2</sub>	5	1	5	1/2	4	1	1	2	0,225
A <sub>3</sub>	1/4	1/5	1	1/2	1	2	1/2	1	0,077
A <sub>4</sub>	2	2	2	1	2	2	3	2	0,212
A <sub>5</sub>	1	1/4	2	1/2	1	1	2	1	0,092
A <sub>6</sub>	1	1	1/2	1/2	1	1	1	2	0,104
A <sub>7</sub>	1	1	2	1/3	1/2	1	1	1	0,100
A <sub>8</sub>	1/2	1/2	1	1/2	1	1/2	1	1	0,075
ВУ = 0,09									

Закінчення табл. 1.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Правовий фактор									
Узгодженість нормативно-правових актів	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>14</sub>
A <sub>1</sub>	1	1/4	4	1/5	1	1/2	4	4	0,110
A <sub>2</sub>	4	1	5	1/3	1	1/2	5	3	0,174
A <sub>3</sub>	1/4	1/5	1	1/5	1	1/2	1	1	0,049
A <sub>4</sub>	5	3	5	1	5	4	4	5	0,348
A <sub>5</sub>	1	1	1	1/5	1	1/2	1	2	0,079
A <sub>6</sub>	2	2	2	1/4	2	1	2	2	0,142
A <sub>7</sub>	1/4	1/5	1	1/4	1	1/2	1	2	0,056
A <sub>8</sub>	1/4	1/3	1	1/5	1/2	1/2	1/2	1	0,044
W <sub>U</sub> = 0,08									
Захист прав та законних інтересів громадян	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>15</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	1	1/5	1/2	1/3	1/2	1	0,057
A <sub>2</sub>	1	1	2	1/5	1/2	1/2	1/2	1/3	0,057
A <sub>3</sub>	1	1/2	1	1/5	1/2	1/2	1/2	1/3	0,048
A <sub>4</sub>	5	5	5	1	5	5	5	5	0,398
A <sub>5</sub>	2	2	2	1/5	1	1/2	1/2	1/2	0,078
A <sub>6</sub>	3	2	2	1/5	2	1	3	3	0,161
A <sub>7</sub>	2	2	2	1/5	2	1/3	1	1/2	0,089
A <sub>8</sub>	1	3	3	1/5	2	1/3	2	1	0,111
W <sub>U</sub> = 0,06									

Як видно з табл. 1.4, відношення узгодженості для всіх альтернатив не перевищує 10 %, тому матриці попарних порівнянь є узгодженими.

На основі аналізу даних табл. 1.4 можна зробити такі висновки:

1) серед критеріїв економічного фактору найбільшими значеннями векторів пріоритетів характеризуються альтернативи A<sub>1</sub> (співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами) та A<sub>2</sub> (співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця);

2) альтернативи A<sub>4</sub> (співпраця у правоохоронній діяльності) та A<sub>5</sub> (співпраця у сфері регулювання міграції населення та регулювання ринку праці) мають найбільші нормовані вектори пріоритетів з-поміж критеріїв соціального фактору;

3) що стосується критеріїв політичного фактору, то найбільш суттєвими є альтернативи A<sub>2</sub> (співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця) та A<sub>4</sub> (співпраця у правоохоронній діяльності);

4) з-поміж критеріїв правового фактору найбільші значення нормованих векторів пріоритетів характерні для альтернатив A<sub>2</sub> (співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця), A<sub>4</sub> (співпраця у правоохоронній діяльності) та A<sub>6</sub> (наукова та гуманітарна співпраця).

Отже, результуючий вектор пріоритетів альтернатив має такі значення:  $W^A_{\Phi} = \{0,162$  (для A<sub>1</sub>),  $0,202$  (для A<sub>2</sub>),  $0,084$  (для A<sub>3</sub>),  $0,178$  (для A<sub>4</sub>),  $0,124$  (для A<sub>5</sub>),  $0,113$  (для A<sub>6</sub>),  $0,053$  (для A<sub>7</sub>),  $0,084$  (для A<sub>8</sub>)}. Отримані значення свідчать про те, що з точки зору вигод найбільш

пріоритетним напрямом міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу вбачається співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця ( $A_2$ ), співпраця у правоохоронній діяльності ( $A_4$ ), співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами ( $A_1$ ). Однак, метод аналізу ієрархій передбачає розрахунок за викладеним вище алгоритмом вектора пріоритетів альтернатив для другої ієрархії, що відображає витрати стосовно міжрегіональної та транскордонної співпраці. Значення матриць попарних порівнянь факторів та критеріїв їх якості із визначення витрат від міжрегіональної та транскордонної співпраці наведено у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

**Матриці попарних порівнянь факторів та критеріїв їх якості  
із визначення витрат від міжрегіональної  
та транскордонної співпраці**

Фактор або критерій якості фактору					Нормативний вектор пріоритетів
Фактор витрат	Економічний	Соціальний	Політичний	Правовий	$W_1$
Економічний	1	3	4	4	0,517
Соціальний	1/3	1	3	3	0,260
Політичний	1/4	1/3	1	1/3	0,081
Правовий	1/4	1/3	3	1	0,142
ВУ = 0,09					
Критерії економічного фактору	Зниження показників добробуту населення	Зниження конкурентоспроможності продукції	Зниження рівня інвестиційної привабливості		$W_2$
Зниження показників добробуту населення	1	3	2		0,528
Зниження конкурентоспроможності продукції	1/3	1	1/3		0,140
Зниження рівня інвестиційної привабливості	1/2	3	1		0,333
ВУ = 0,05					
Критерії соціального фактору	Соціальна незахищеність суспільства	Соціальна нерівність			$W_3$
Соціальна незахищеність суспільства	1	3			0,750
Соціальна нерівність	1/3	1			0,250
ВУ = 0,00					
Критерії політичного фактору	Загроза національній безпеці	Політична нестабільність			$W_4$
Загроза національній безпеці	1	5			0,833
Політична нестабільність	1/5	1			0,167
ВУ = 0,00					
Критерії правового фактору	Недосконалість законодавства	Порушення прав та законних інтересів громадян			$W_5$
Недосконалість законодавства	1	1/4			0,200
Порушення прав та законних інтересів громадян	4	1			0,800
ВУ = 0,00					



Як видно з табл. 1.5, за нормативним вектором пріоритетів економічний фактор домінує над іншими (0,517), тому можна стверджувати, що при виборі напряму міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу найвагоміший вплив з оцінки витрат здійснює економічний фактор. Серед критеріїв економічного фактору найбільш значущими з позиції аналізу витрат можна вважати зниження показників добробуту населення та зниження рівня інвестиційної привабливості, нормовані вектори пріоритетів за якими становлять відповідно 0,528 та 0,333.

Для соціального фактору найвагоміший вплив здійснює критерій соціальної незахищеності суспільства, оскільки нормований вектор пріоритетів за ним складає 0,750. Стосовно політичного фактору, найбільш значущим при оцінці витрат від міжрегіональної та транскордонної співпраці є критерій загрози національній безпеці (0,833). Серед критеріїв правового фактору максимальним значенням нормованого вектору пріоритету характеризується порушення прав та законних інтересів фізичних осіб (0,8), тому можна стверджувати, що даний критерій здійснює найвагоміший вплив на аналізований фактор з точки зору витрат.

Оскільки відношення узгодженості (табл. 1.5) не перевищує 0,10, матриці попарних порівнянь факторів та критеріїв можна вважати узгодженими.

У табл. 1.6 наведено матриці попарних порівнянь альтернатив щодо критеріїв якості факторів витрат від міжрегіональної та транскордонної співпраці.

Таблиця 1.6

### Матриці попарних порівнянь альтернатив критеріїв якості факторів витрат від міжрегіональної та транскордонної співпраці

Критерій фактора	Значення								Вектор пріоритетів
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Економічний фактор									
Зниження показників добробуту населення	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>6</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	3	3	3	3	4	4	0,246
A <sub>2</sub>	1	1	3	3	4	2	4	3	0,239
A <sub>3</sub>	1/3	1/3	1	2	2	1/2	2	1	0,099
A <sub>4</sub>	1/3	1/3	1/2	1	2	1/2	2	2	0,090
A <sub>5</sub>	1/3	1/4	1/2	1/2	1	3	3	2	0,108
A <sub>6</sub>	1/3	1/2	2	2	1/3	1	3	2	0,113
A <sub>7</sub>	1/4	1/4	1/2	1/2	1/3	1/3	1	1/2	0,042
A <sub>8</sub>	1/4	1/3	1	1/2	1/2	1/2	2	1	0,063
W <sub>U</sub> = 0,07									
Зниження конкурентоспроможності продукції	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>7</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	2	2	4	3	3	3	0,221
A <sub>2</sub>	1	1	2	3	4	3	4	3	0,241
A <sub>3</sub>	1/2	1/2	1	2	3	3	2	1	0,139
A <sub>4</sub>	1/2	1/3	1/2	1	3	3	2	2	0,124

## Продовження табл.1.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A <sub>5</sub>	1/4	1/4	1/3	1/3	1	1/3	1	1/2	0,045
A <sub>6</sub>	1/3	1/3	1/3	1/3	3	1	2	1/3	0,069
A <sub>7</sub>	1/3	1/4	1/2	1/2	1	1/2	1	1/3	0,051
A <sub>8</sub>	1/3	1/3	1	1/2	2	3	3	1	0,109
ВУ = 0,04									
Зниження рівня інвестиційної привабливості	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>8</sub>
A <sub>1</sub>	1	1/2	1/2	1	2	3	3	1/2	0,123
A <sub>2</sub>	2	1	3	3	3	3	3	1/2	0,228
A <sub>3</sub>	2	1/3	1	1/2	3	2	2	1	0,128
A <sub>4</sub>	1	1/3	2	1	3	3	2	2	0,165
A <sub>5</sub>	1/2	1/3	1/3	1/3	1	1/3	2	1/2	0,056
A <sub>6</sub>	1/3	1/3	1/3	1/3	3	1	2	2	0,100
A <sub>7</sub>	1/3	1/3	1/2	1/2	1/2	1/2	1	1/2	0,052
A <sub>8</sub>	2	2	1/2	1/2	2	1/2	2	1	0,147
ВУ = 0,10									
Соціальний фактор									
Соціальна незахищеність суспільства	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>9</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	1	1/2	1/6	1/3	1	1	0,059
A <sub>2</sub>	1	1	1	1/2	1/6	1/3	1	1	0,059
A <sub>3</sub>	1	1	1	1/3	1/6	1/3	1	1	0,057
A <sub>4</sub>	2	2	3	1	1/4	1/3	3	3	0,129
A <sub>5</sub>	6	6	6	4	1	4	4	5	0,392
A <sub>6</sub>	3	3	3	3	1/4	1	2	3	0,181
A <sub>7</sub>	1	1	1	1/3	1/4	1/2	1	1	0,064
A <sub>8</sub>	1	1	1	1/3	1/5	1/3	1	1	0,058
ВУ = 0,02									
Соціальна нерівність	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>10</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	2	1/3	1/3	1/2	1/3	2	0,079
A <sub>2</sub>	1	1	3	1/3	1/3	1/2	2	2	0,101
A <sub>3</sub>	1/2	1/3	1	1/3	1/4	1/2	2	1	0,063
A <sub>4</sub>	3	3	3	1	1/3	3	3	3	0,208
A <sub>5</sub>	3	3	4	3	1	3	3	3	0,285
A <sub>6</sub>	2	2	2	1/3	1/3	1	2	2	0,121
A <sub>7</sub>	3	1/2	1/2	1/3	1/3	1/2	1	1/2	0,075
A <sub>8</sub>	2	1/2	1	1/3	1/3	1/2	2	1	0,068
ВУ = 0,08									
Політичний фактор									
Загроза національній безпеці	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>11</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	1/2	1/4	1/3	1/2	1/2	1/4	0,049
A <sub>2</sub>	1	1	1/2	1/5	1/2	1/2	1/2	1/3	0,051
A <sub>3</sub>	2	2	1	1/5	1/2	1/3	1/2	1	0,075
A <sub>4</sub>	4	5	5	1	3	3	3	3	0,315
A <sub>5</sub>	3	2	2	1/3	1	2	2	2	0,161
A <sub>6</sub>	2	2	3	1/3	1/2	1	2	2	0,138
A <sub>7</sub>	2	2	2	1/3	1/2	1/2	1	1/3	0,086
A <sub>8</sub>	4	3	1	1/3	1/2	1/2	3	1	0,125
ВУ = 0,05									
Політична нестабільність	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>12</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	2	2	1/3	2	2	1/2	0,134
A <sub>2</sub>	1	1	2	3	1/2	2	2	1/2	0,155
A <sub>3</sub>	1/2	1/2	1	1/2	1/2	1/2	2	1	0,078
A <sub>4</sub>	1/2	1/3	2	1	2	2	2	2	0,154
A <sub>5</sub>	3	2	2	1/2	1	2	2	2	0,190
A <sub>6</sub>	1/2	1/2	2	1/2	1/2	1	2	2	0,099
A <sub>7</sub>	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2	1	1/2	0,065
A <sub>8</sub>	2	2	1	1/2	1/2	1/2	2	1	0,126
ВУ = 0,10									

## Закінчення табл.1.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Правовий фактор									
Недосконалість законодавства	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>13</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	2	1/6	2	1/2	2	2	0,099
A <sub>2</sub>	1	1	1	1/7	1	1	2	2	0,084
A <sub>3</sub>	1/2	1	1	1/6	1/2	2	2	1	0,074
A <sub>4</sub>	6	7	6	1	7	7	6	7	0,464
A <sub>5</sub>	1/2	1	2	1/7	1	2	2	1/2	0,081
A <sub>6</sub>	2	1	1/2	1/7	1/2	1	2	1/2	0,073
A <sub>7</sub>	1/2	1/2	1/2	1/6	1/2	1/2	1	1/2	0,043
A <sub>8</sub>	1/2	1/2	1	1/7	2	2	2	1	0,082
W <sub>U</sub> = 0,06									
Порушення прав та законних інтересів громадян	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	W <sub>14</sub>
A <sub>1</sub>	1	1	1/3	1/7	1	2	3	1/2	0,079
A <sub>2</sub>	1	1	2	1/7	2	1/2	2	1/3	0,084
A <sub>3</sub>	3	1/2	1	1/6	2	2	2	1	0,109
A <sub>4</sub>	7	7	6	1	6	6	3	3	0,406
A <sub>5</sub>	1	1/2	1/2	1/6	1	1/2	2	1/3	0,055
A <sub>6</sub>	1/2	2	1/2	1/6	2	1	2	1/2	0,078
A <sub>7</sub>	1/3	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2	1	1/2	0,051
A <sub>8</sub>	2	3	1	1/3	3	2	2	1	0,138
W <sub>U</sub> = 0,08									

Як видно з табл. 1.6, відношення узгодженості для всіх альтернатив не перевищує 10 %, тому матриці попарних порівнянь є узгодженими. На основі проведених розрахунків отримано результуючий вектор пріоритетів альтернатив за витратами, який має такі значення:

$W^A_{\Phi} = \{0,15 \text{ (для } A_1), 0,174 \text{ (для } A_2), 0,099 \text{ (для } A_3), 0,169 \text{ (для } A_4), 0,143 \text{ (для } A_5), 0,115 \text{ (для } A_6), 0,054 \text{ (для } A_7), 0,096 \text{ (для } A_8)\}$ .

Отримані значення результуючого фактору свідчать про те, що з точки зору витрат найбільш ризикованим напрямом міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу є співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця (A<sub>2</sub>), співпраця у правоохоронній діяльності (A<sub>4</sub>), співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами (A<sub>1</sub>).

Результуючі вектори пріоритетів альтернатив для двох розглянутих ієрархій і співвідношення їх значень наведено у табл. 1.7.

Як видно з табл. 1.7, максимальним співвідношенням вигод до витрат (1,16) характеризується альтернатива A<sub>2</sub>, дещо меншим є зазначене співвідношення A<sub>1</sub> та A<sub>4</sub> – відповідно 1,08 та 1,05.

При вирішенні завдання щодо вибору найбільш пріоритетного напрямку міжрегіональної та транскордонної співпраці України з країнами СНД та світу перевага надається тим альтернативам, які мають найбільше співвідношення вигод та витрат. Тобто чим більше вигоди перевищують витрати, тим кращим вважається вибір напрямку співпраці.

Таблиця 1.7

**Значення векторів пріоритетів для вибору напрямку міжрегіональної та транскордонної співпраці**

Альтернатива	Вигоди	Витрати	Відношення вигод до витрат	Пріоритет
A <sub>1</sub>	0,162	0,15	1,08	2
A <sub>2</sub>	0,202	0,174	1,16	1
A <sub>3</sub>	0,084	0,099	0,85	7
A <sub>4</sub>	0,178	0,169	1,05	3
A <sub>5</sub>	0,124	0,143	0,87	5
A <sub>6</sub>	0,113	0,115	0,98	4
A <sub>7</sub>	0,053	0,054	0,98	4
A <sub>8</sub>	0,084	0,096	0,88	6

У результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що найбільш пріоритетним напрямом є співпраця при реалізації інвестиційних проектів та виробничо-технічна співпраця (A<sub>2</sub>), співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами (A<sub>1</sub>) та у правоохоронній діяльності (A<sub>4</sub>). Далі у порядку убывання потрібно виділити такі напрями: наукова та гуманітарна співпраця (A<sub>6</sub>), співпраця у сфері туризму (A<sub>7</sub>), співпраця у галузі попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру (A<sub>8</sub>), співпраця у сфері регулювання міграції населення та регулювання ринку праці (A<sub>5</sub>), співпраця у галузі раціонального та безпечного використання природних ресурсів і охорони довкілля (A<sub>3</sub>).

Згідно із положеннями Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД [16; 21; 22], співпраця при здійсненні інвестиційних проектів і виробничо-технічна співпраця передбачає:

- 1) створення спільних підприємств та фінансово-промислових груп;
- 2) взаємне забезпечення інформацією з питань інвестиційної діяльності та залучення інвестицій;
- 3) встановлення регулярних зв'язків між господарюючими суб'єктами регіонів і прикордонних територій, укладання договорів, які не суперечать національним законодавствам держав-учасників СНД і режимам прикордонних територій певних держав, з метою залучення інвестицій у сферу промисловості і сільського господарства, будівництва, фінансів, обміну технологіями і в інші сфери;
- 4) регулювання економічної діяльності, управління промисловими відходами, спільний контроль за використанням шкідливих речовин в різних видах економічної діяльності в прикордонних районах;
- 5) забезпечення екологічної безпеки шляхом створення інформаційної системи про стан навколишнього середовища та розробки планів щодо використання природних ресурсів, регулювання впливу економічної діяльності на навколишнє середовище;

6) співробітництво у галузі впровадження найбільш передових технологій в сільському господарстві та промисловості з метою раціонального використання природних ресурсів у прикордонних регіонах;

7) співробітництво у сфері завдань містобудівного планування та розвитку прикордонних територій з урахуванням їх природно-ресурсного потенціалу, соціально-економічної, міграційної та екологічної ситуації, рівня розвитку інженерно-транспортної інфраструктури, збереження історико-архітектурної та культурної спадщини;

8) розробку і здійснення містобудівних проектів з територіального розвитку суміжних територій, включаючи історико-архітектурні та природоохоронні об'єкти, території екологічного неблагополуччя і вільні економічні зони;

9) спільну розробку та реалізацію програм з охорони та використання історико-культурної спадщини;

10) проведення науково-дослідних робіт з соціально-економічного розвитку та інформаційної взаємодії прикордонних територій з використанням прогресивних технологій.

Наступним напрямом взаємодії, відповідно до здійснених розрахунків за методом аналізу ієрархій, є співпраця у сфері торгівлі товарами та послугами. Торгівля у прикордонних районах здійснюється між юридичними і фізичними особами держав-учасників СНД, що мають постійне місце знаходження (місце проживання) на прикордонній території держав-учасників СНД, виключно для задоволення місцевих потреб у товарах, вироблених на відповідних прикордонних територіях, та послугах [11].

Отже, використання методу аналізу ієрархій дозволило визначити пріоритетні напрями співпраці України з країнами СНД та світу, які є найбільш актуальними та перспективними на даному етапі розвитку держави [2; 4], які відповідають завданням розробки Програми розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року.

#### ***1.4. Розробка Програми розвитку експортного потенціалу регіону та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках з урахуванням транскордонного співробітництва***

Питання підвищення конкурентоспроможності є актуальними як для державних службовців, так і науковців. 21–23 жовтня 2010 року було проведено в Криму IV Міжнародну науково-практичну конференцію «Управлінські аспекти підвищення національної конкурентоспроможності», на якій розглянуто питання удосконалення механізмів державного регулювання економіки, конкурентоспроможність та самодостатність регіонів, управління міжнародною конкурентоспроможністю в епоху глобалізації [17].

Як адміністративно-територіальне утворення України і суб'єкт ринкових відносин Харківський регіон володіє низкою конкурентних переваг, що формують підґрунтя для її експортоорієнтованого розвитку та активного включення у систему світогосподарських зв'язків, зокрема, її прикордонне положення на одній з основних магістралей в Росію.

Проте ступінь реалізації конкурентного потенціалу регіону залишається низьким, а діюча індустріальна модель його розвитку не здатна забезпечити прорив до світового рівня конкурентоспроможності. З боку регіональної влади недостатньо уваги приділялося розробці масштабних проектів і програм, що забезпечують формування економіки регіону як цілісного експортоорієнтованого комплексу та його ефективне включення в систему світогосподарських зв'язків.

Структура зовнішньоторговельних зв'язків Харківської області, яка раніше була обумовлена спеціалізацією економіки області в машинобудівному комплексі колишнього СРСР за часи незалежності України не зазнала істотних змін: на початок 2011 р. 48 % експорту складає продукція машинобудування. Проте експортний потенціал провідних машинобудівних підприємств області залишається слабо диверсифікованим і майже вичерпаним, а отже, без істотних нових інвестицій і технологічних змін нездатний забезпечити усталений динамічний розвиток експорту області.

Ключова проблема зовнішньоекономічних зв'язків та конкурентоспроможності Харківської області пов'язана із її перетворенням упродовж останнього десятиріччя у нетто-імпортера зарубіжної продукції із від'ємним сальдо експортно-імпортних операцій (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

### Динаміка зовнішньої торгівлі Харківської області

Показник	Значення за роками, млн. дол. США					
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Експорт товарів	771,5	888,6	1147,3	1551,6	1307,1	1433,2
Імпорт товарів	1572,0	1936,2	2233,4	2480,2	1451,0	1834,1
Сальдо експортно-імпортних операцій	-849,5	-1048,6	-1141,1	-928,6	-143,9	-400,9

Як видно з табл. 1.8, найбільший «внесок» у формування від'ємного сальдо торговельних операцій області зумовлений випередженим зростанням обсягів імпорту машинотехнічної продукції розвинених країн та низьким коефіцієнтом покриття імпорту експортом, який у торгівлі з країнами ЄС упродовж останніх років не перевищує 0,1 – 0,2.

Ситуація, що склалася у зовнішній торгівлі викликала необхідність прийняття стратегічних документів, яким стала затверджена 16 червня 2011 року на пленарному засіданні VI сесії обласної ради VI скликання депутатами Програма розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року [30].

Програма [27] є сучасним регіональним інструментом підвищення інвестиційної привабливості території. Особливістю географічного розміщення Харківської області є її прикордонний статус, а також транзитність основних шляхів, що дозволяє значно підвищити її роль і місце у формуванні експортного потенціалу країни, приєднуючи для цього експортні можливості підприємств Харкова та області.

Програма складається з 10 розділів, що відображають основні її складові з формування дій основних учасників та реалізації заходів. Програма розроблена для виконання завдань Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року [28].

Реалізація Програми сприятиме забезпеченню стабільного зростання обсягів виробництва та валового внутрішнього (регіонального) продукту, збільшенню податкових та валютних надходжень, створенню додаткових робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, поглибленню її інтеграції в світовий економічний простір і поліпшення поточного стану платіжного балансу регіону та держави.

Для порівняння було розглянуто Програму освоєння зовнішніх ринків виноробними підприємствами Одеської області на 2011 – 2013 роки [26], яка також є прикордонною, але цей документ торкається тільки однієї експортоорієнтованої галузі. Отже, розроблена в Харківському регіоні Програма не має аналогів в Україні. Між тим, слід відзначити, що існують спеціальні міжнародні напрями діяльності програм з розвитку ринку та сприяння експорту [9].

Особливістю документа є те, що враховуючи його довгостроковий характер передбачається щорічний моніторинг змін, що відбуватимуться у нормативній, економічній, міжнародній діяльності.

Кластерний підхід став домінуючим інструментом підвищення конкурентоспроможності в багатьох країнах світу [5; 7; 25]. Виходячи з цього, його покладено в основу Програми, що передбачає формування у регіоні інноваційних науково-виробничих кластерних структур (ІНВКС).

Координатором реалізації Програми є Головне управління зовнішньоекономічних зв'язків та міжнародних відносин Харківської облдержадміністрації з залученням інших управлінь ХОДА. Реалізація Програми дозволить посилити позиції регіональних експортерів на зовнішніх ринках, активізувати транскордонне співробітництво, створити нові організаційні інституційні можливості для підтримки та розвитку міжнародного співробітництва в економічній та гуманітарній сферах.

Істотною проблемою для розвитку експортної діяльності області є недостатня розвиненість інфраструктури, і зокрема, обмежена пропускна здатність прикордонної мережі як автомобільних, так і залізничних доріг, що знижує ефективність поставок навіть традиційних статей експорту області.

В області відсутнє упорядковане інформаційне забезпечення експортної діяльності. Більшість консалтингових фірм, що здійснюють інформаційно-аналітичні послуги, нездатні забезпечити споживачам оперативну, достовірну, повну й надійну інформацію щодо цільових сегментів світового ринку.

Метою Програми є створення умов для розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності харківської продукції на зовнішніх ринках. Заходи Програми передбачають створення умов для появи нових точок зростання експортного потенціалу області, забезпечення стійкого розвитку національної економіки в умовах глобалізації.

Програма передбачає виконання наступних завдань для підвищення конкурентоспроможності Харківської області у 2011 – 2016 рр.:

моніторинг і визначення пріоритетів у розвитку експортного потенціалу підприємств області, здатних при підтримці регіональних органів у відносно стислий термін створювати конкурентоспроможні товари і послуги для зовнішніх ринків;

стимулювання диверсифікації та зміни структури експорту області у напрямі збільшення частки продукції з більш високою доданою вартістю (ступенем переробки);

розробка і впровадження новітніх менеджмент-маркетингових технологій міжнародного бізнесу, орієнтованих на підвищення якості та активне просування експортної продукції, засвоєння нових зовнішніх ринкових ніш і сегментів та формування цінової політики підприємств;

оптимізація зовнішньоторговельного обороту області на підставі активізації експортної та корегування імпоротної політики підприємств у напрямі імпортозаміщення та з урахуванням можливостей виробництва товарів замінників на підприємствах області;

розвиток інфраструктури міжнародного бізнесу (транспортного забезпечення, у тому числі розширення потужності Харківської митниці та прикордонних транспортних переходів до Російської Федерації);

створення на регіональному рівні системи інформаційного забезпечення експортної діяльності підприємств області, у тому числі на підставі формування інформаційно-аналітичної бази даних про стан, кон'юнктуру і динаміку розвитку світових товарних ринків;

сприяння розвитку прогресивних форм міжнародного співробітництва області (включаючи інвестиційну, науково-технічну і виробничу кооперацію, обмін послугами та підготовку науково-педагогічних кадрів);

підвищення інвестиційної привабливості області з метою залучення іноземних інвестицій, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій та підвищення якості продукції;

підвищення міжнародного іміджу області (проведення в області виставок, ярмарок, міжнародних семінарів і конференцій та участь підприємств і організацій в міжнародних заходах за межами області, укладання угод із зарубіжними суб'єктами щодо торговельно-економічного, науково-технічного та культурного співробітництва);



підвищення кваліфікації топ-менеджерів підприємств та підготовка у ВНЗ фахівців з управління міжнародною конкурентоспроможністю;  
розвиток іноземного туризму і формування туристичної інфраструктури в області;

формування системи моніторингу конкурентоспроможності області для аналізу, оцінки та оперативного коригування заходів реалізації Програми.

Підвищенню ефективності виконання наведених вище завдань сприятиме реалізація кластерних ініціатив. Так, очікуваним наслідком створення інноваційного агропромислового кластера «Село майбутнього» є імпортозаміщення сільськогосподарської продукції. Формування координаційних рад у кластерних структурах і розробка стратегій їх розвитку мають призвести до підвищення експортного потенціалу регіону. Це, у свою чергу, забезпечуватиметься за рахунок посилення інформаційної підтримки експертних груп кластерів, а також розробки регіональних проектів освоєння нових видів продукції і ініціалізації створення виробничих консорціумів з виготовлення нових видів продукції

З моніторингу Програми в січні – серпні 2011 р. експортні поставки становили 1,2 млрд. дол. США, що на 32,8% більше, ніж у січні – серпні 2010 р., імпортні надходження збільшились на 29,1% і склали 1,4 млрд. дол. США [23], тобто за темповими показниками експорт зростає швидше, ніж імпорт, що має позитивне значення для розвитку економіки Харківської області.

Прийнятий документ має важливе стратегічне значення для зміни ситуації в експортній сфері та відкриває нові ґрунтовні експортні можливості для підприємців Харківської області, у тому числі у транскордонній торгівлі.

### ***Висновки до розділу 1***

В останні роки спостерігаються позитивні зміни в географічній структурі експорту українських товарів. Відбувається його переорієнтація на ринки країн далекого зарубіжжя.

Стратегія сталого розвитку Харківського регіону визначає її майбутнє саме як загальнодержавної та міжнародної складової економічного співробітництва, яка вимагає розробки спеціальних програм.

Програми розвитку та підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу Харківського регіону містить комплекс організаційно-економічних заходів, які забезпечують вирішення пріоритетних завдань розвитку та реалізації конкурентного потенціалу області.

У результаті проведеного анкетування еспортерів виявлено, що майже 80% підприємств Харківського регіону головними конкурентними перевагами експортної продукції визначають більш низькі ціни та високу якість продукції. Між тим необхідно відзначити, що 20%

підприємств зазначили наявність унікальних конкурентоспроможних розробок, для яких необхідні спеціальні заходи із підвищення їх експортних можливостей.

При анкетуванні встановлено, що 30% опитаних підприємств мали випадки обмеження конкуренції на ринках країн-партнерів, які перешкоджали їхньому бізнесу.

Негативною тенденцією є низький попит на фінансові послуги, що пропонуються на світових ринках. Менше, ніж 10% підприємств звертаються до міжнародних фінансових ринків, проте жодне з них з метою залучення власного або боргового капіталу або оптимізації своєї платіжної дисципліни.

Основними заходами фінансової підтримки експорту мають бути надання державних гарантій, зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів, які необхідно враховувати в державних програмах сприяння експорту.

Для комплексного вирішення завдань інформаційної підтримки просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки на рівні держави необхідно формувати систему збору та аналізу експортних пропозицій, заяв і тендерів підприємств і закордонних споживачів, сприяти пошуку ділових партнерів, знижувати витрати експортерів на перед контрактній стадії.

При виборі пріоритетних напрямів співпраці України з країнами СНД та світу як альтернативи було обрано напрями діяльності, передбачені Концепцією міжрегіонального та прикордонного співробітництва від 15 вересня 2004 року.

Сценарії розвитку подій можуть відрізнятися залежно від обраних факторів, критеріїв, альтернатив, а також особливостей управління вигодами та витратами. Найвагомим при виборі напрямку міжрегіональної та транскордонної співпраці з позиції вигод є економічний фактор.

Визначення пріоритетних напрямів співпраці України з країнами СНД та світу, які є найбільш актуальними та перспективними на даному етапі розвитку держави, на основі використання методу аналізу ієрархій дозволило довести їх відповідність завданням Програми розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року.

Програма є сучасним регіональним інструментом підвищення інвестиційної привабливості території. Особливістю географічного розміщення Харківської області є її прикордонний статус, а також транзитність основних шляхів, що дозволяє значно підвищити її роль і місце у формуванні експортного потенціалу країни. Особливістю документа є те, що, враховуючи його довгостроковий характер, передбачається щорічний моніторинг змін, що відбуватимуться у нормативній, економічній, міжнародній діяльності.

Кластерний підхід став домінуючим інструментом підвищення конкурентоспроможності в багатьох країнах світу. Виходячи з цього, його покладено в основу Програми, що передбачає формування у регіоні інноваційних науково-виробничих кластерних структур (ІНВКС), які мають ширше використати фінансові послуги, саме в розвиткові транскордонних кластерів.

### *Література до розділу 1*

1. Бабець І. Г. Регіональна програма міжнародного співробітництва в системі інституційного забезпечення розвитку регіону / І. Г. Бабець // Економіка і держава. – 2010. – № 10. – С. 15–17.
2. Ван Пен Трансформація торговельних відносин України з КНР в умовах глобалізації світової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 - Світове господарство і міжнародні економічні відносини / Ван Пен. – К., 2008. – 20 с.
3. Верхоглядова Н. І. Визначення напрямків стимулювання експортного потенціалу Дніпропетровського регіону (на основі анкетування підприємств регіону) [Електронний ресурс] / Н. І. Верхоглядова, Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vdpu/Sv\\_g/2010\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vdpu/Sv_g/2010_2.pdf).
4. Внукова Н. М. Нові можливості розвитку євро регіонів для формування єдиного наукового простору Європи / Н. М. Внукова // Мат-ли наук.-практ. конф. Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – С. 79–80.
5. Внукова Н. М. Особливості формування транскордонних банківських кластерів / Н. М. Внукова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника, 2011. – Вип. 7. – С. 20–26.
6. Внукова Н. М. Практичні завдання та методичні рекомендації до їх виконання з навчальної дисципліни «Методологія наукових досліджень» / Н. М. Внукова, І. Б. Медведєва, А. І. Дубовик, М. Ю. Погосова. – Х. : ХНЕУ, 2010. – 100 с.
7. Внукова Н. Н. Российско-украинский финансовый кластер в системе модернизации трансграничной экономики / Н. Н. Внукова // Мат-лы Междунар. научн.-практ. конф. «Актуальные проблемы менеджмента в России на современном этапе : проблемы управления модернизацией экономики». – СПб : ОЦЭиМ, 2011. – С. 71–74.
8. Дергачова В. В. Роль транскордонного співробітництва в зовнішньоекономічній діяльності України у межах державної регіональної політики [Електронний ресурс] / В. В. Дергачова. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/pips/2009\\_1/034.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pips/2009_1/034.pdf).
9. Деятельность ОСРТ. Программы развития рынка и содействия экспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unescap.org/tid/publication/tipub2107\\_chap6\\_rus.pdf](http://www.unescap.org/tid/publication/tipub2107_chap6_rus.pdf).

10. Зовнішня торгівля послугами підприємств та організацій Харківської області за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkivoda.gov.ua/ru/document/view/id/3504>.

11. Качан В. В. Економічна глобалізація та митні аспекти прикордонної торгівлі / В. В. Качан // Митна справа. – № 2(68). – 2010. – С. 12–16.

12. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

13. Кривцова О. М. Єврорегіони в контексті політикостимульованого підприємництва / О. М. Кривцова // Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації : мат-ли Міжн. наук.-практ. конф. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. – С. 251–253.

14. Макогон Ю. В. Форми и направления межрегионального трансграничного экономического сотрудничества / Ю. В. Макогон, В. И. Ляшенко. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 512 с.

15. Макуха С. А. Фондова складова співпраці України з країнами СНД / С. А. Макуха, В. М. Кісільова, О. І. Протиняк // Тренінг: аналітичні результати (магістерські програми: «Фінансовий менеджмент», «Менеджмент фінансових послуг») ; за ред. д. е. н., проф. Н. М. Внукової. – Х. : АдВА, 2011. – С. 41–45.

16. Методичні рекомендації щодо реалізації в Україні Концепції міжрегіонального та прикордонного співробітництва держав-учасниць СНД : монографія / за ред. В. І. Ляшенко. – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2011. – 248 с.

17. Михайлів Г. В. Організаційно-економічна кластеризація як ефективний засіб проти руйнівної глобальної конкуренції / Г. В. Михайлів // Управлінські аспекти підвищення національної конкурентоспроможності : мат-ли IV Міжн. наук.-практ. конф. – Сімферополь : ВіТроПринт, 2010. – 232 с.

18. Мікула Н. І. Транскордонне співробітництво в умовах інтеграційних процесів України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Н. І. Мікула. – Львів, 2005. – 40 с.

19. Модельний закон щодо міжрегіонального співробітництва : Міжнародний документ від 31.10.2007 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997\\_144](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_144).

20. Нагорна І. В. Єврорегіони як форма транскордонного співробітництва. / І. В. Нагорна // Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації : мат-ли Міжн. наук.-практ. конф. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. – С. 201–203.

21. О Концепции межрегионального и приграничного сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств : Решение Совета глав правительств СНГ от 15.09.2004 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997\\_826](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_826).

22. Официальный сайт Исполнительного комитета СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cis.minsk.by/index.php>.

23. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>.

24. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua/>.

25. Пехотіна О. В. Конкурентоспроможність регіонів як необхідна умова підвищення конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс] / О. В. Пехотіна. – Режим доступу : <http://old.pinchukfund.org/storage/students/works/2009/673.doc>.

26. Про затвердження Програми освоєння зовнішніх ринків виноробними підприємствами Одеської області на 2011 – 2013 роки : Рішення Одеської обласної ради від 02.11.2010 р. № 1229-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oblrada.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=30227&id=462>.

27. Про затвердження Програми розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року : Рішення Харківської обласної ради від 16.06.2011 р. № 175-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ts.lica.com.ua/b\\_text.php?type=3&id=4664&base=77](http://www.ts.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=4664&base=77).

28. Про затвердження Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 р. : Рішення Харківської обласної ради від 23.12.2010 р. № 27-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ts.lica.com.ua/b\\_text.php?type=3&id=4122&base=77](http://www.ts.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=4122&base=77).

29. Про транскордонне співробітництво : Закон України від 24.06.2004 р. № 1861-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

30. Програма розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dep.kh.ua/dep/news/20110616/news16june\\_2115.html](http://dep.kh.ua/dep/news/20110616/news16june_2115.html).

31. Рєпін С. В. Проблеми та перспективи українсько-російського транскордонного співробітництва / С. В. Рєпін // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках ЧЭС и ГУАМ. – Донецк : ДонНУ, 2009. – С. 853–856.

32. Розвиток транскордонного співробітництва з новими державами-членами ЄС : наук. розробка / Кривцова В. М., Ягунов Д. В., Харічков С. К. [та ін.]. – К. : НАДУ, 2008. – 56 с.

33. Словенія інвестувала в Харківську область \$1,5 млн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkiv.unian.net/ukr/detail/199041>.

34. Трансграничное украино-российское сотрудничество: формы, направления, перспективы : монография / под. ред. В. И. Дубницкого, В. И. Ляшенко. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 419 с.

35. Шутаева Е. А. Реализация экспортного потенциала металлургического комплекса Украины в контексте развития мирового рынка металлов / Е. А. Шутаева // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия : экономика и управление. – 2011. – Т. 24(63). – № 1. – С. 246–257.

## Розділ 2

# ДІАГНОСТИКА СТАНУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

### *2.1. Стан розвитку торговельних відносин за країнами*

Становлення та інтенсифікація транскордонних економічних зв'язків особливо виразно проявляються у зростанні масштабності торговельних операцій. Зовнішня торгівля, будучи важливим інструментом стимулювання соціально-економічного розвитку, значною мірою впливає на темпи господарського зростання, нагромадження капіталу, інвестиційну активність, напрями розвитку валютно-фінансової системи [1]. Таким чином, ґрунтовне дослідження міжнародної співпраці у сфері торгівлі є суттєвою складовою процесу розробки і реалізації кластерних ініціатив у транскордонному просторі.

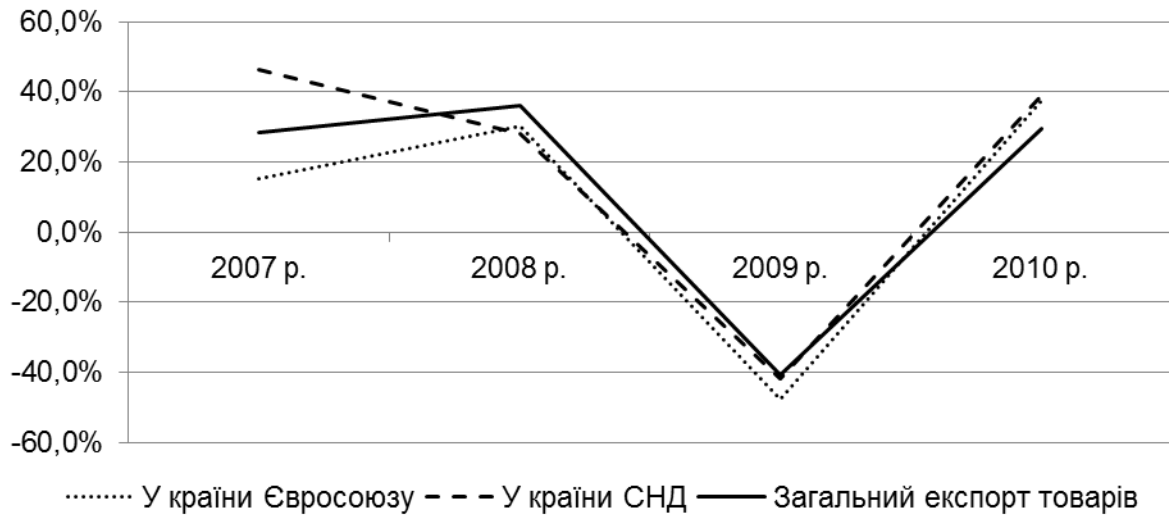
Оскільки найбільша частка товарообороту прикордонних регіонів України припадає на сусідні території [6], першочергової уваги потребує аналіз зовнішньоторговельних операцій з такими державами, як Російська Федерація, Республіка Білорусь і Республіка Молдова (члени Співдружності Незалежних Держав), а також Республіка Польща, Республіка Румунія, Словацька Республіка і Угорська Республіка (члени Європейського Союзу). Вибір наведених країн обумовлюється не лише можливістю здійснення з ними міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Утворені за їх участю регіональні структури уособлюють східний та західний геополітичні вектори, до оптимального поєднання яких прагне Україна.

Торговельні відносини можуть бути охарактеризовані за допомогою динаміки показників експорту, імпорту і сальдо за період з 2006 по 2010 роки. При цьому слід зазначити, що відповідно до методології Державного комітету статистики України формування статистичних даних зовнішньої торгівлі здійснюється у розрізі товарів і послуг.

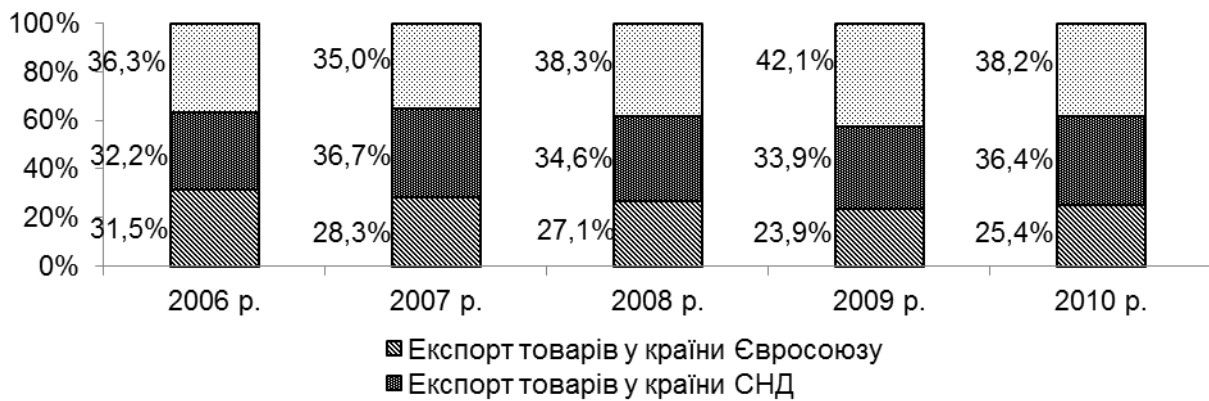
Динаміку експорту товарів з України [20] зображено на рис. 2.1.

З рис. 2.1 видно, що протягом досліджуваного періоду Україна активно розвивала свій зовнішньоторговельний потенціал: в усі роки, окрім кризового 2009 р., обсяги продажів за кордон динамічно зростали. Єдність тенденцій змін обсягу експорту свідчить про збалансовану торговельну політику, оскільки відносини з окремими регіональними структурами вибудовувались відповідно до змін ринкової кон'юнктури.

Остаточний висновок про пріоритетність досліджуваних об'єднань держав (СНД та ЄС) для України дозволяє зробити аналіз географічної структури експорту [20] (рис. 2.2).



**Рис. 2.1. Темп приросту експорту товарів з України**



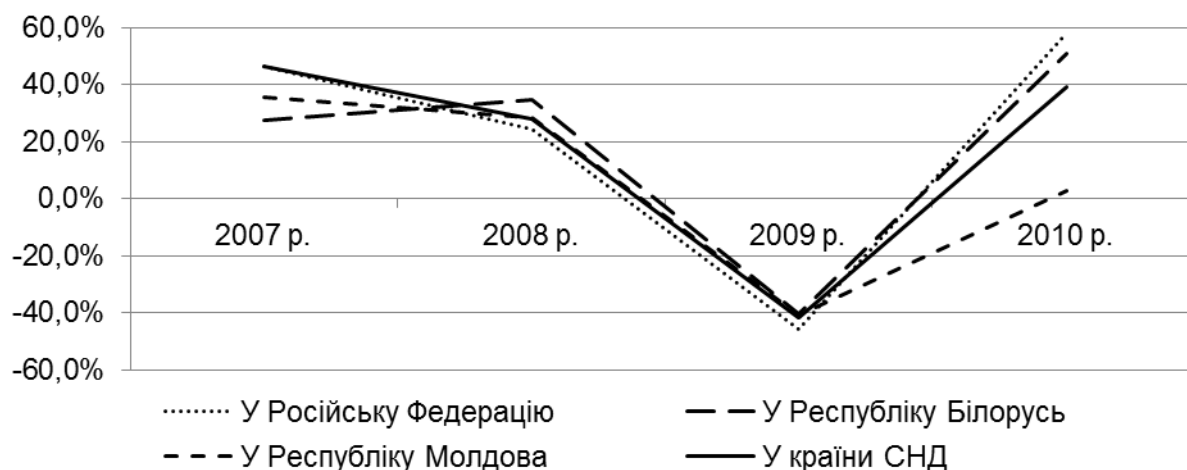
**Рис. 2.2. Частка експорту товарів у країни СНД та ЄС у загальному експорті**

Відповідно до даних рис. 2.2, у 2006 році на країни СНД та ЄС припадало близько двох третин вітчизняного експорту товарів. Такий результат є досить високим і говорить про стратегічну важливість даних об'єднань держав для України. У наступні періоди питома вага інших країн світу у сукупному експорті дещо зростає (приблизно до 40%), проте, частка аналізованих регіонів залишалась лівовою.

Велике значення для дослідження має також розподіл експорту товарів між СНД та Євросоюзом. У 2006 році він був пропорційним: на країни СНД припадало 32,2%, а на країни ЄС 31,5%. Такий результат яскраво ілюструє багатовекторність української зовнішньої політики. Проте починаючи з 2007 року, пріоритети почали зміщуватись у бік країн СНД і вже у 2010 році їх частка (36,4%) перевищувала частку країн ЄС (25,4%) приблизно на 10 процентних пунктів.

Для більш глибокого дослідження експортних операцій доцільно окремо розглянути взаємодію України з країнами-членами СНД і Євросоюзу, що мають з нею спільний кордон.

Динаміка експорту товарів в країни СНД [20] подана на рис. 2.3.



**Рис. 2.3. Темп приросту експорту товарів з України в окремі країни СНД**

Як видно з рис. 2.3, зміни обсягів експорту в досліджувані країни характеризувалися близькими закономірностями.

У 2006 – 2007 роках найбільш активно розширювались експортні операції з Російською Федерацією. Дещо меншими темпами розвивались торговельні відносини з Республікою Молдова та Республікою Білорусь. У 2008 році розпочалось уповільнення темпу зростання експорту за всіма аналізованими країнами, окрім Республіки Білорусь, що свідчить про високу стабільність зв'язків з цією державою. Негативний вплив кризових процесів у економіці, якими позначився 2009 рік, призвів до скорочення експорту як у СНД у цілому, так і в окремі досліджувані країни. Найбільш чутливими до змін ринкової кон'юнктури виявились торговельні відносини з Російською Федерацією. Як вже зазначалось, причини таких негативних змін були обумовлені кризою – падінням виробництва галузей, що використовують імпортовану з України продукцію, а також купівельної спроможності населення. Високі темпи зростання експорту в 2010 році дозволили у більшості випадків значно наблизитись до докризових показників 2008 року.

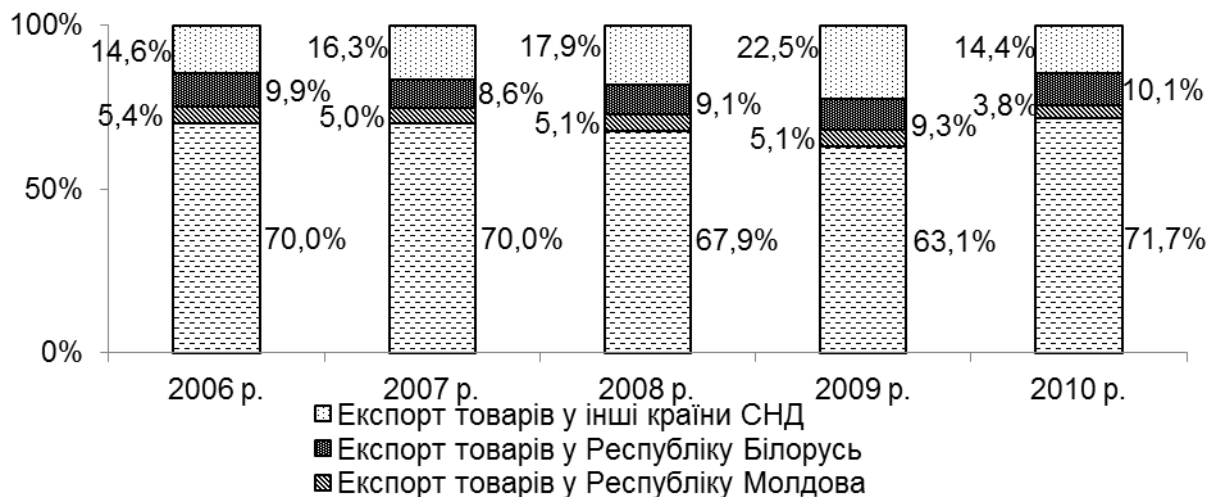
Порівнюючи темпи приросту обсягів експорту, можна дійти до висновку про те, що порівняно з сукупним результатом за усіма країнами СНД Росія та Білорусь характеризуються значним випередженням. Це свідчить про пріоритетність даних країн як торговельних партнерів України і прагнення до першочергового відновлення втрачених зв'язків саме з ними. На відміну Росії і Білорусі, експорт товарів до Республіки Молдова у 2010 році збільшився лише на 2,9%. Однією з основних причин таких незначних змін могло бути припинення постачання електроенергії з України в Молдову у 2009 році у зв'язку з підписанням молдавською стороною довгострокового контракту на придбання більш дешевої електроенергії у Молдавської ДРЕС, що розташована у



Придністров'ї і належить російській компанії «Інтер РАО ЄЕС» [46]. Ця обставина мала істотний вплив на динаміку експорту до Молдови, оскільки у 2008 році на електроенергію припадало 14,0% від загальних обсягів українських поставок до країни [22]. Проте 1 квітня 2011 року постачання електроенергії було відновлено, а його обсяг за січень – травень 2011 року зріс у 45,3 рази порівняно з аналогічним періодом минулого року. Такі зрушення, безумовно, є позитивними і свідчать про поновлення та налагодження українсько-молдавських торговельних зв'язків.

Співставлення зображених на рис. 2.3 трендів свідчить, що графіки динаміки експорту в країни СНД у цілому і в Росію зокрема практично співпадають. Це означає, що ефективність торговельних операцій України в СНД перебуває у безпосередній залежності від результатів співробітництва саме з Росією.

Для визначення внеску експорту кожної з аналізованих держав у розвиток зовнішньої торгівлі України з країнами СНД було визначено географічну структуру експорту товарів у даному регіоні [20]. Її графічне зображення подано на рис. 2.4.

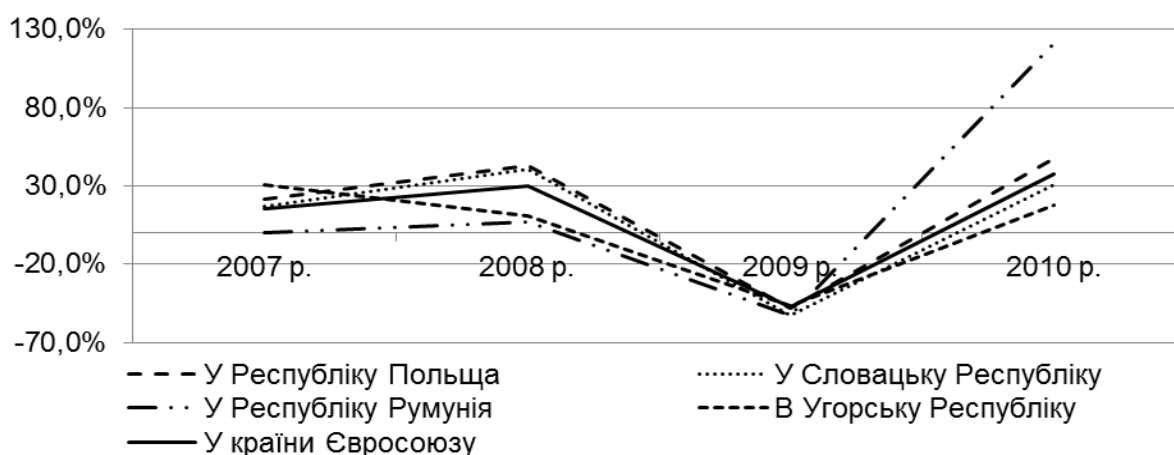


**Рис. 2.4. Питома вага експорту товарів в окремі країни СНД у загальному експорті у дане об'єднання держав**

Дані рис. 2.4 підтверджують, що лівова частка експорту в країни СНД була представлена вивезенням товарів у Російську Федерацію. З 2007 по 2009 рік вона скоротилась з 70,0% до 63,1%. Причини даної ситуації обумовлюються негативним впливом економічної кризи. Одним з її наслідків було значне зменшення обсягів виробництва у першу чергу підприємств важкої промисловості, які є основними споживачами українських товарів [5]. Проте, вже 2010 року Україні вдалося цілком відновити втрачені на російському ринку позиції, свідченням чого є зростання питомої ваги експорту товарів у Російську Федерацію до 71,7%.

Таким чином, аналіз динаміки та структури експорту товарів у країни СНД дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, обсяги поставок в окремі держави визначались об'єктивними факторами, а не пріоритетністю для України ринків кожної з них. У динаміці експорту в усіх випадках прослідковувалась єдина тенденція – зростання продажів у періоди підйому економіки і скорочення у періоди спаду. По-друге, стратегічним партнером України залишається Російська Федерація, до якої ввозилось більше половини проданих на території СНД товарів. Підтвердженням цього факту є зростання частки даної країни у географічній структурі експорту товарів у країни СНД у посткризовий період.

Динаміка експорту товарів в країни ЄС [20] подана на рис. 2.5.



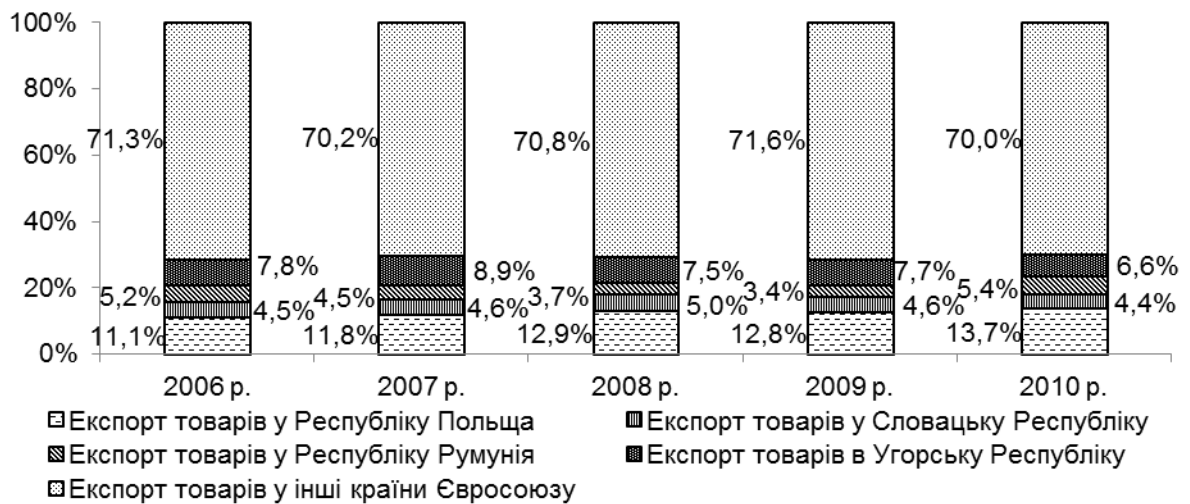
**Рис. 2.5. Темп приросту експорту товарів з України в окремі країни ЄС**

З рис. 2.5 видно, що тенденції зміни обсягу експорту товарів за країнами ЄС у цілому повторюють динаміку за країнами СНД: зростання у 2007 – 2008 роках, падіння у 2009 році і часткове відновлення втрачених позицій у 2010 році.

Динаміка експорту свідчить, що найбільш активно Україна розвивала торгівлю товарами з Польщею та Словаччиною на початку досліджуваного періоду і з Румунією наприкінці. Остаточну оцінку значущості країн можна зробити на сонові аналізу географічної структури експорту (рис. 2.6).

Дані рис. 2.6 свідчать, що, на відміну від країн СНД, які мають з Україною спільний кордон, серед досліджуваних країн ЄС немає безумовних лідерів за обсягами торгівлі у даному регіоні. Отже, у контексті активності транскордонного співробітництва країни Євросоюзу поступалися країнам СНД.

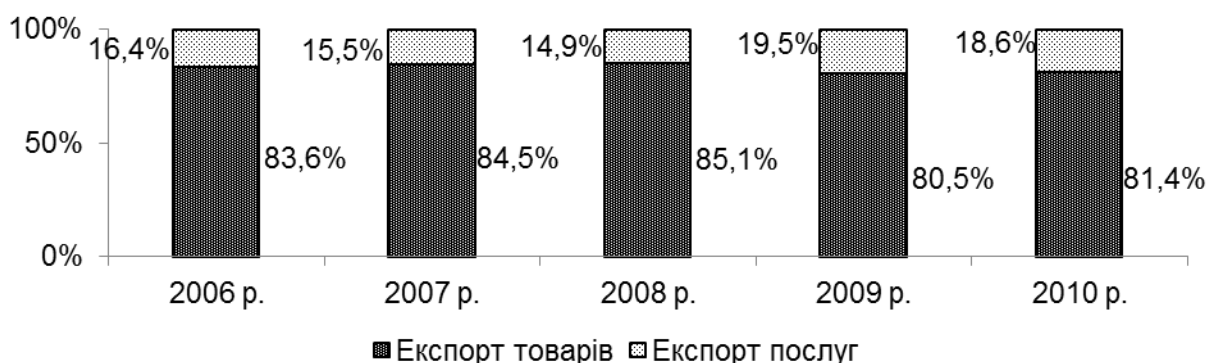
Слід відзначити переважання Республіки Польща, питома вага якої за досліджуваний період зросла з 11,1% до 13,7%. Другу позицію посідала Угорська Республіка (6,6 – 8,9%), а третю – Словачька Республіка та Республіка Румунія (3,4 – 5,4% та 4,4 – 5,2% відповідно).



**Рис. 2.6. Питома вага експорту товарів в окремі країни ЄС у загальному експорті у дане об'єднання держав**

Таким чином, співставлення динаміки та структури експорту товарів у країни Євросоюзу дає підстави зробити висновок про пріоритетність Польщі, Словаччини та Угорщини для експортерів України. У цілому торгівля у даному регіоні характеризувалася такими самими тенденціями, як і з країнами СНД. Проте слід відзначити, що незважаючи на більшу географічну диверсифікацію зовнішньої торгівлі України в межах ЄС, унаслідок кризових процесів експорт у дані країни зменшився у більшій мірі (у відносному вимірі).

Вагомою, хоча і не основною, складовою вітчизняного експорту є послуги. Ураховуючи зростання їхньої питомої ваги протягом останніх років [20] (рис. 2.7), постає необхідність аналізу також і торговельних операцій, предметом яких вони є.



**Рис. 2.7. Структура українського експорту за предметами торгівлі**

Як видно з рис. 2.7, у 2006 – 2008 роках частка послуг у структурі експорту України була відносно стабільною і становила близько 15 – 16%. Протягом 2009 року їх питома вага збільшилась до 19,5%, а за 2010 рік незначно зменшилась – до 18,6%. Зміщення пріоритетів під час економічної кризи на користь послуг свідчить про те, що вони є гідною альтернативою товарам.

Такі зрушення можна вважати позитивними, оскільки вони вказують на активізацію залучення України на світовий ринок послуг. Останній становить 25% світового товарного обігу і зростає більш швидкими темпами, ніж ринок товарів.

Динаміку експорту послуг з України [20] зображено на рис. 2.8.

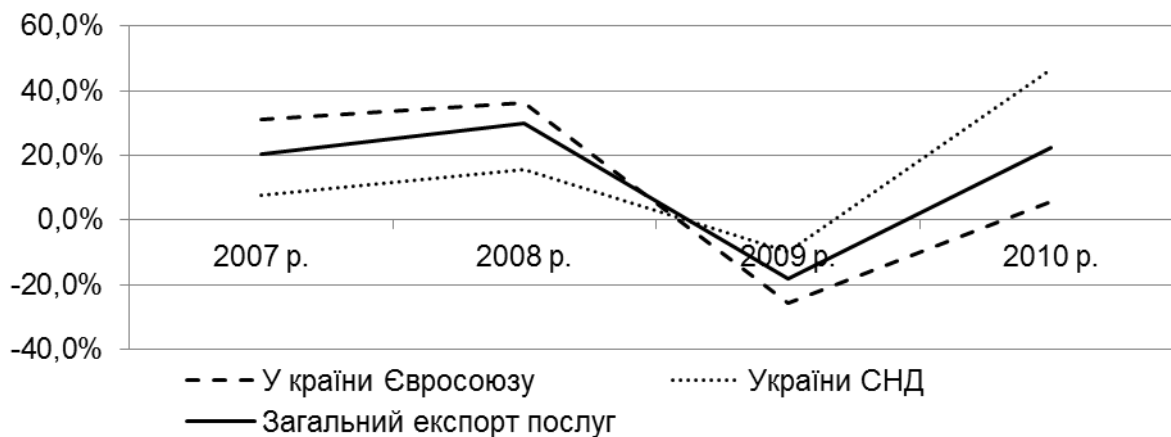


Рис. 2.8. Темп приросту експорту послуг з України

Як видно з рис. 2.8, динаміка експорту послуг з України у цілому та за окремими регіонами свідчить, що у 2006 – 2008 роках завоювання ринків країн Євросоюзу було більш пріоритетним для вітчизняних експортерів, порівняно з ринками країн СНД. Але після того, як у період кризи зв'язки з пострадянськими країнами виявились більш міцними, їх розвиток у 2010 році відбувався значно активніше.

Географічна структура експорту послуг [20] подана на рис. 2.9.

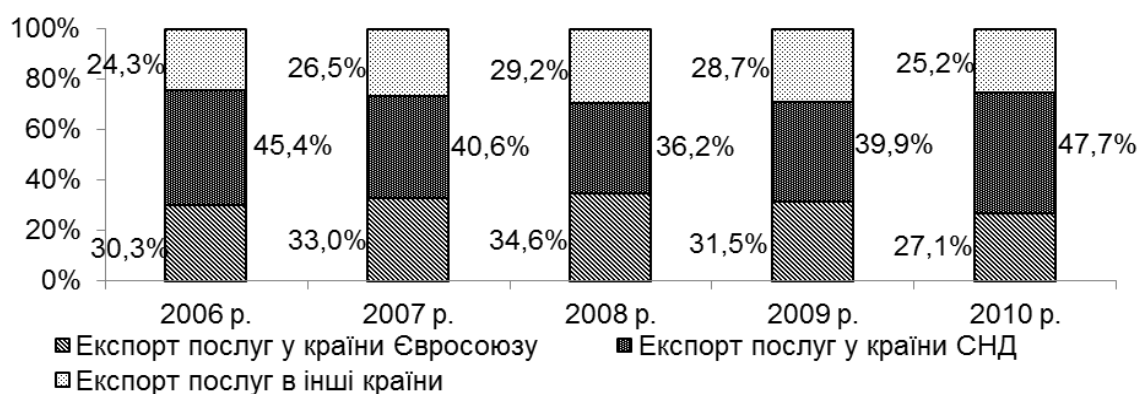


Рис. 2.9. Частка експорту послуг у країни СНД та ЄС у загальному експорті

Як видно з рис. 2.9, структура експорту підтвердила зростаючу пріоритетність держав-учасниць СНД для вітчизняних підприємців не лише у торгівлі товарами, а також і послугами. Динаміка експорту послуг за окремими країнами даної регіональної структури, з якими можливе здійснення Україною транскордонного співробітництва [20], подана на рис. 2.10.

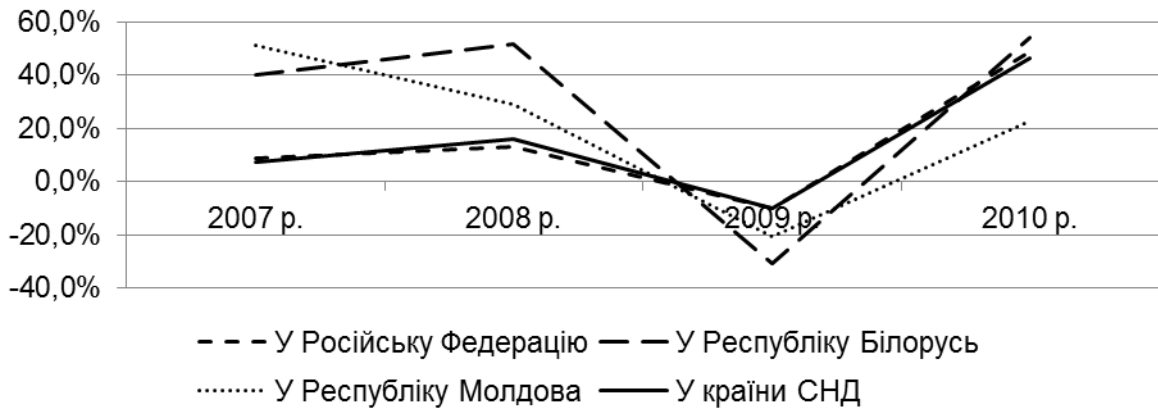


Рис. 2.10. Темп приросту експорту послуг з України в окремі країни СНД

Дані рис. 2.10 свідчать, що найбільш динамічним розвитком характеризувались торговельні операції України з Республікою Білорусь. У той самий час експорт у Російську Федерацію на початку досліджуваного періоду був найбільш стабільним, а наприкінці мав значне зростання, що також є істотним аргументом на користь даної держави як стратегічного партнера України. Отже, для прийняття остаточного рішення було проаналізовано також географічну структуру експорту послуг у країни СНД, яка враховує фактичні обсяги торгівлі [20] (рис. 2.11).

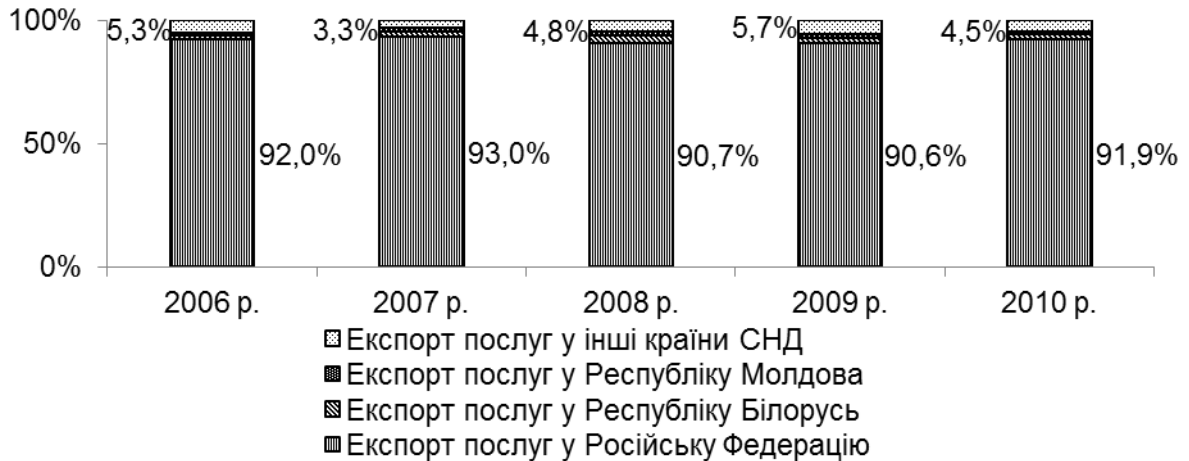


Рис. 2.11. Питома вага експорту послуг в окремі країни СНД у загальному експорті у дане об'єднання держав

Як видно з рис. 2.11, незважаючи на менші темпи зростання експорту, Російська Федерація протягом досліджуваного періоду була безумовним лідером серед країн СНД за активністю торгівлі послугами з Україною. Якщо за товарами її частка в українському експорті становила близько 60 – 70%, то за послугами вона перевищувала 90%. Спроби вітчизняних підприємців диверсифікувати покупців за рахунок збільшення торговельних операцій з Білоруссю та Молдовою не мали суттєвого ефекту, оскільки частка першої держави становила 1,7 – 2,9%, а другої 1 – 1,6%.

Динаміка продажів послуг у країни ЄС подана на рис. 2.12.

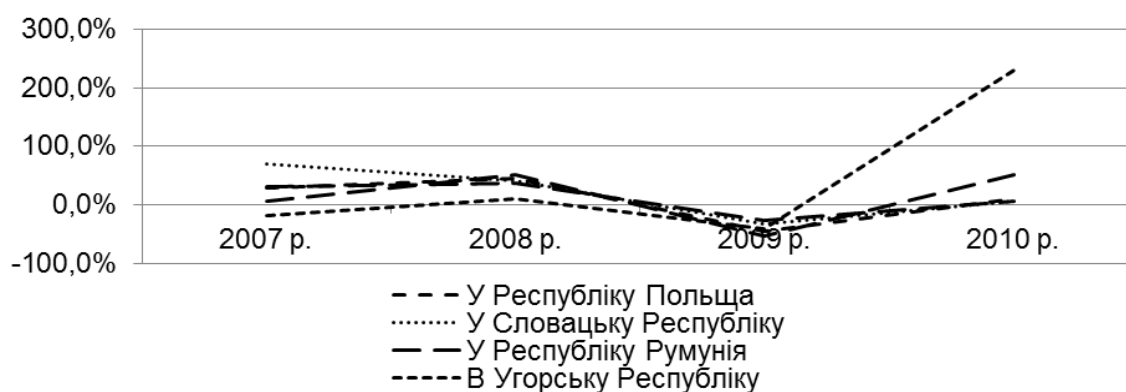


Рис. 2.12. Темп приросту експорту послуг з України в окремі країни ЄС

З рис. 2.12 видно, що динаміка експорту послуг у країни ЄС відповідає раніше виявленим тенденціям. Наприкінці аналізованого періоду найбільш активно Україна розвивала торгівлю послугами з Угорською Республікою. Для того, щоб визначити, яким чином це вплинуло на зміщення пріоритетів, було проаналізовано географічну структуру експорту (рис. 2.13).

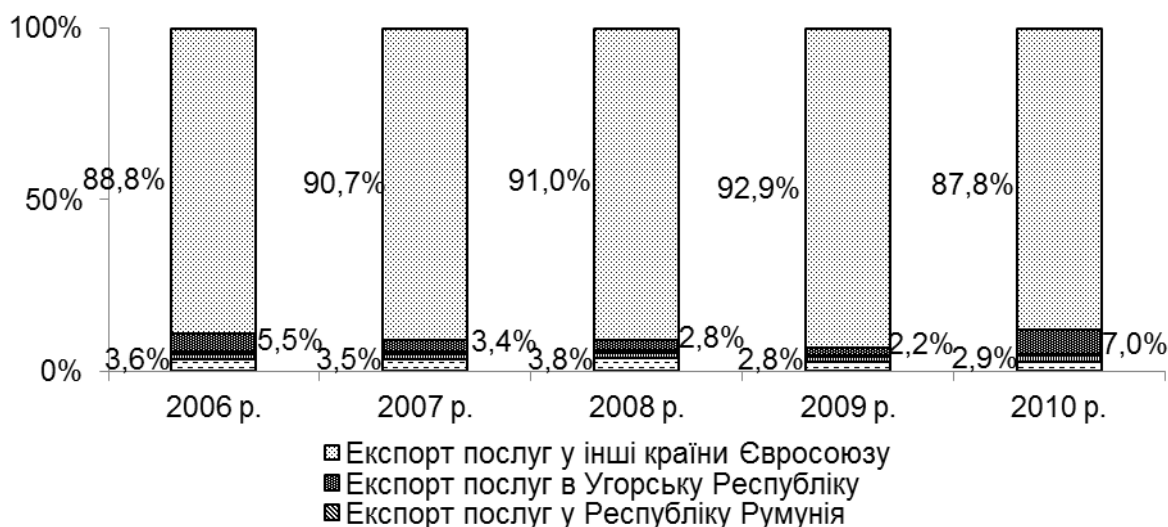


Рис. 2.13. Питома вага експорту послуг в окремі країни ЄС у загальному експорті у дане об'єднання держав

Як видно з рис. 2.13, серед аналізованих країн ЄС відсутні явно виражені стратегічні партнери України в торгівлі послугами, оскільки на країни, що залишились поза увагою дослідження, припадало близько 90,0% експорту. У той самий час варто відзначити Угорську Республіку, частка якої за період збільшилась з 5,5% до 7,0%, та Республіку Польща, питома вага якої зменшилась з 3,6% до 2,9%. На Словацьку Республіку приходилось менше 2,0% експорту послуг, а на Республіку Румунія – менше 1,0%.

Таким чином, у 2006 – 2010 роках основним ринком збуту послуг України були країни СНД, зокрема Російська Федерація. Динаміка аналізованих показників дозволяє очікувати збереження її лідерства і в майбутньому. При цьому країни Євросоюзу також представляли інтерес для вітчизняних експортерів. Серед них у якості потенційних споживачів можна виокремити Угорщину та Польщу.

Проведений аналіз експортних операцій у розрізі товарів і послуг дозволяє зробити такі висновки.

Продажі України за кордон були представлені переважно товарами (більш ніж на 80,0%), проте, частка послуг, починаючи з 2009 року, мала тенденцію до зростання. Динаміка обсягів експорту як у цілому, так і за досліджуваними регіонами і країнами, була хвилеподібною і характеризувалась зростанням протягом 2007 – 2008 років, 2010 року і падінням у кризовому 2009 році.

Основними торговельними партнерами України були найбільш близькі до неї за географічним розташуванням регіональні структури, що свідчить про доцільність подальшого розвитку відносин у розрізі транскордонного співробітництва. Як за товарами, так і за послугами, країни СНД мали переважання порівняно з країнами ЄС, проте, в останньому випадку воно було більш вираженим.

Серед країн СНД лівова частина торговельних операцій була проведена з Російською Федерацією, і, якщо за товарами на неї приходилось 63,1 – 71,7% експорту, то за послугами більше 90,0%. Такі дані дозволяють стверджувати про безумовну пріоритетність цієї держави для вітчизняних експортерів. Торгівля з країнами ЄС була більш диверсифікованою. За товарами на країни ЄС, що не мають спільного кордону з Україною, припадало більше 70,0%, а за послугами більше 90,0% експорту. Проте слід відзначити проникнення на ринок товарів Республіки Польща, частка якої зросла з 11,1% до 13,7%, та ринок послуг Угорської Республіки, питома вага якої збільшилась з 5,5% до 7,0%.

Великого значення для визначення наявних та потенційних напрямків співробітництва з окремими країнами має аналіз товарної структури експорту. Перелік основних товарних груп, сформований за останніми річними даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (2009 та 2010 роки), поданий у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

### Основні складові структури експорту України у 2010 (2009) році

Регіон	Країна	Товарна група / частка від загального обсягу експорту товарів
1	2	3
СНД	Республіка Білорусь	Продукція: металургійної промисловості – 26,7%; машинобудування – 19,8%; агропромислового комплексу – 21,5%; хімічної промисловості – 11,1%

Закінчення табл.2.1

1	2	3
	Республіка Молдова	Нафтопродукти – 12,8%; цигарки – 9,9%; продукція металургійної промисловості – 7,0%
	Російська Федерація (2009 р.)	Продукція: машинобудування – 24,7%; металургійної промисловості – 14,0%; продовольча продукція – 12,1%; хімічної промисловості – 7,5%
ЄС	Республіка Польща (2009 р.)	Чорні метали – 23,9%; мінеральні продукти – 23,8%; електротехнічне обладнання – 11,8%; продукти деревообробного виробництва – 9,4%; продукти рослинного походження – 8,1%
	Словацька Республіка <sup>1</sup>	Чорні метали, руди та концентрати залізні, вугілля кам'яне, алюміній необроблений, лісоматеріали необроблені або мало оброблені
	Республіка Румунія <sup>2</sup>	Недорогоцінні метали та вироби з них, мінеральні продукти, продукція хімічної промисловості, деревина та вироби з дерева
	Угорська Республіка	Продукція машинобудування – 55,4%; мінеральні продукти – 14,1%; деревина і вироби з деревини – 5,7%; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 4,9%

<sup>1,2</sup> Дані про обсяги експорту за окремими товарними групами відсутні

Як видно з табл. 2.1, протягом досліджуваного періоду структура українського експорту мала переважно сировинний характер. За більшістю аналізованих країн провідні позиції посідала продукція металургійної промисловості, мінеральні продукти та продукти деревообробного виробництва. Товари середнього та високого ступеня обробки мали більш обмежений попит. Так, машини і обладнання переважали у структурі торгівлі з двома країнами СНД (Республіка Білорусь – 19,8% і Російська Федерація – 24,7%) та однією країною ЄС (Угорська Республіка – 55,4%). Наведені дані свідчать про більш високу конкурентоспроможність такої продукції на ринках пострадянського простору та недостатню відповідність європейським стандартам.

Отримані на основі аналізу експортних операцій результати не можуть розглядатися окремо від тенденцій імпорту.

Динаміка імпорту товарів в Україну подана на рис. 2.14.

З рис. 2.14 видно, що динаміка імпорту та експорту співпадали.

Протягом 2007 і 2008 років відбувалося прискорення темпів зростання імпорту. Даний період позначився економічним піднесенням, під час якого збільшувався внутрішній та зовнішній попит на продукцію української промисловості, що, у свою чергу, обумовило зростання споживання імпортованої сировини.



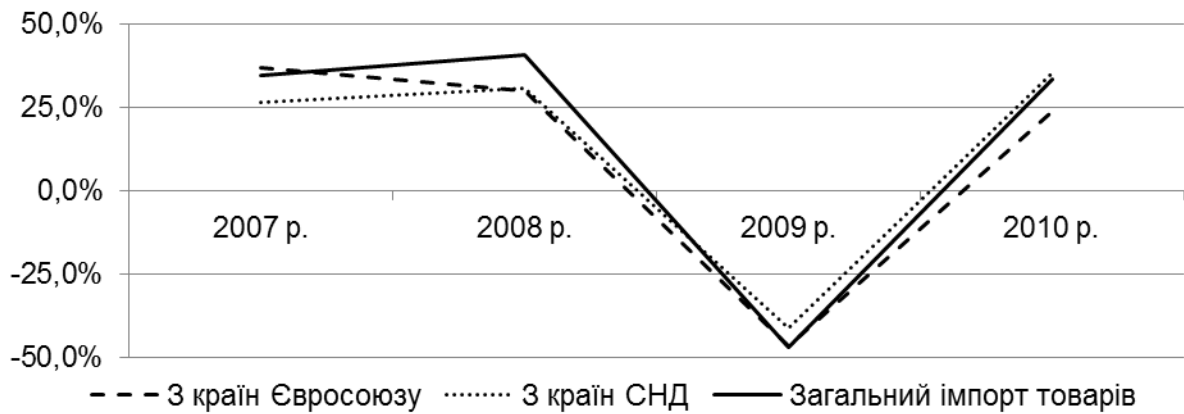


Рис. 2.14. Темп приросту імпорту товарів в Україну

Світова економічна криза у 2009 році призвела до скорочення обсягів виробництва, а, отже, і потреби в імпортованих товарах. Найменші темпи падіння імпорту у 2009 році і найбільші темпи його зростання у 2010 році було зафіксовано за країнами СНД. Така ситуація може бути обумовлена високою енергетичною залежністю України від даного регіону, зокрема Російської Федерації. Наведені дані пояснюють також і переважання саме країн СНД у структурі імпорту (рис. 2.15).

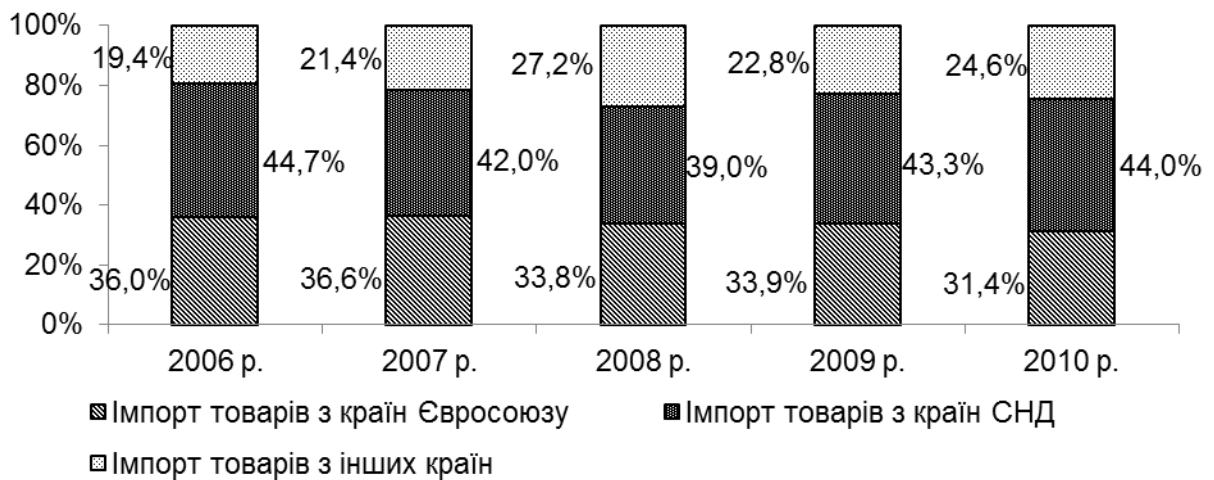


Рис. 2.15. Частка імпорту товарів з країн СНД та ЄС у загальному імпорті

Як видно з рис. 2.15, у 2006 – 2010 роках лівова частина імпортованих товарів припадала на країни СНД. Їхня питома вага протягом 2006 – 2008 років зменшилась з 44,7% до 39,0% на користь інших країн світу, але за 2009 – 2010 роки зросла майже до початкового рівня – 44,0%. Важливими торговельними партнерами України були також і країни Євросоюзу, частка яких у цілому за період незначно зменшилась (з 36,0% до 31,4%). Таким чином, країни СНД є не лише основним ринком збуту українських товарів, а і головним постачальником сировини для їх виробництва.

Динаміка імпорту товарів з країн СНД подана на рис. 2.16.

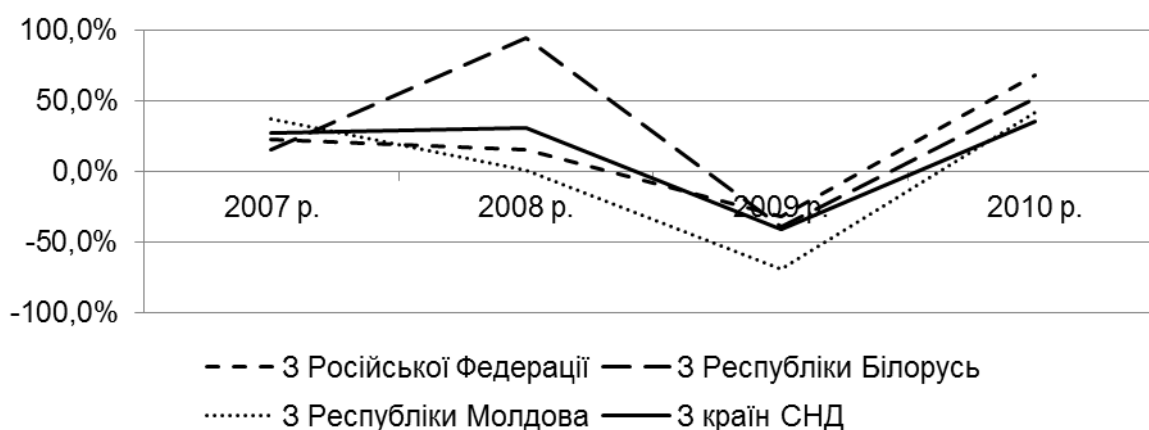


Рис. 2.16. Темп приросту імпорту товарів в Україну з окремих країн СНД

Дані рис. 2.16 свідчать про розширення імпорту товарів з країн СНД у 2007 – 2008 роках. За 2009 рік споживання товарів, імпортованих з Російської Федерації, скоротилось на 31,8%, з Республіки Білорусь – на 39,7%, з Республіки Молдова – на 69,3%. Причиною останнього зрушення могло бути зменшення імпорту мінеральних продуктів у 17 разів та продукції харчової промисловості на 44,0%, які переважали у структурі молдовського експорту в Україну. У 2010 році закордонні закупівлі у Республіки Молдова та Республіки Білорусь було частково відновлено. Ввезення з Російської Федерації навіть перебільшили показник 2010 року, збільшившись на 67,7%. Таке значне зростання поставок з Росії відбувалося переважно за рахунок енергоносіїв, імпорт яких збільшився в 1,7 рази. При цьому слід зауважити, що на відміну від 2009 року та попередніх років, Україна імпортувала газ у повному обсязі з Російської Федерації [37].

Отже, динаміка обсягів імпорту товарів свідчить про більш динамічний розвиток торговельних зв'язків України з Росією і Білоруссю порівняно з Молдовою та іншими країнами СНД.

Структура імпорту товарів з країн СНД [20] наведена на рис. 2.17.

З рис. 2.17 видно, що з досліджуваних країн СНД основним постачальником товарів для України була Російська Федерація. Досить активно розвивались відносини з Республікою Білорусь, а закупівлі у Республіці Молдова не справляли суттєвого впливу на обсяги імпорту з даного регіону.

Зміни обсягів імпорту з країн ЄС [20] представлені на рис. 2.18.

Як видно з рис. 2.18, найбільш активно Україна збільшувала закупівлі у Румунії та Угорщини, хоча решта країн також характеризувалась високими показниками приросту у періоди сприятливої економічної кон'юнктури. Розвиток торговельно-економічних відносин з цими країнами протягом останніх років характеризувався тенденціями,

пов'язаними з їх вступом до ЄС, розширенням споживання, розміщенням у них потужних підприємств відомих іноземних компаній, стратегії яких передбачають, зокрема, присутність на ринках України [22]. Вплив таких змін на структуру імпорту товарів [20] зображено на рис. 2.19.

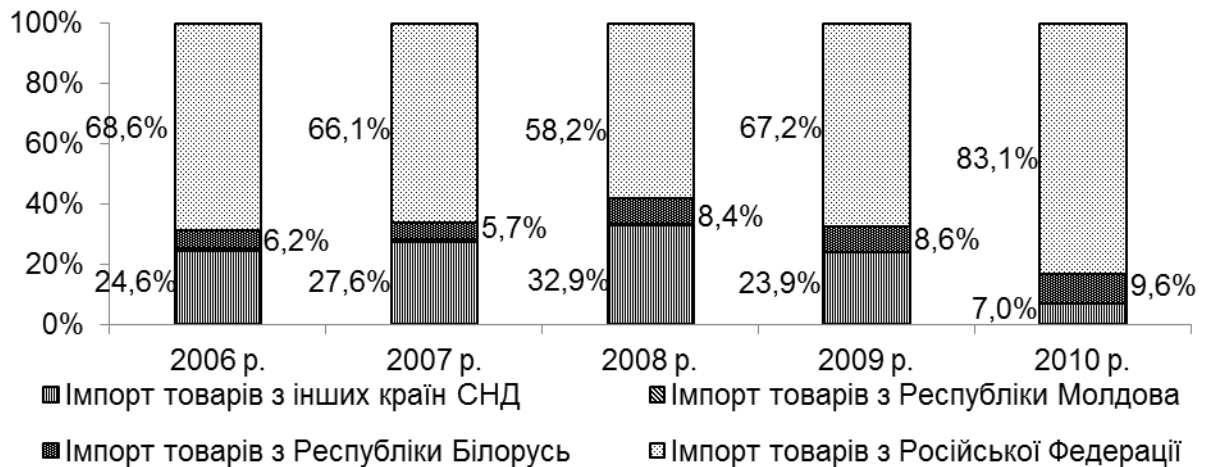


Рис. 2.17. Питома вага імпорту товарів з окремих країн СНД у загальному імпорті з даного об'єднання держав

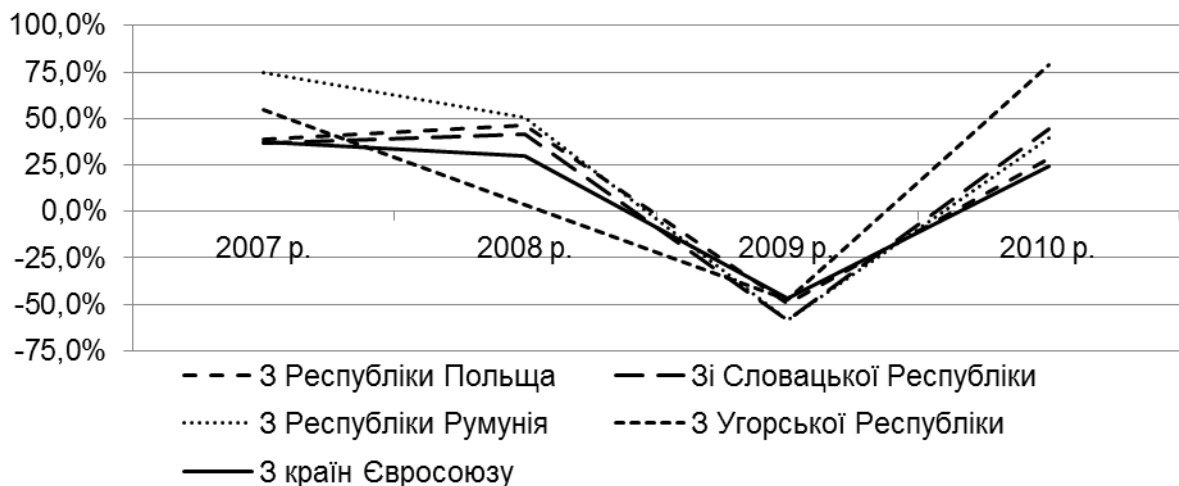
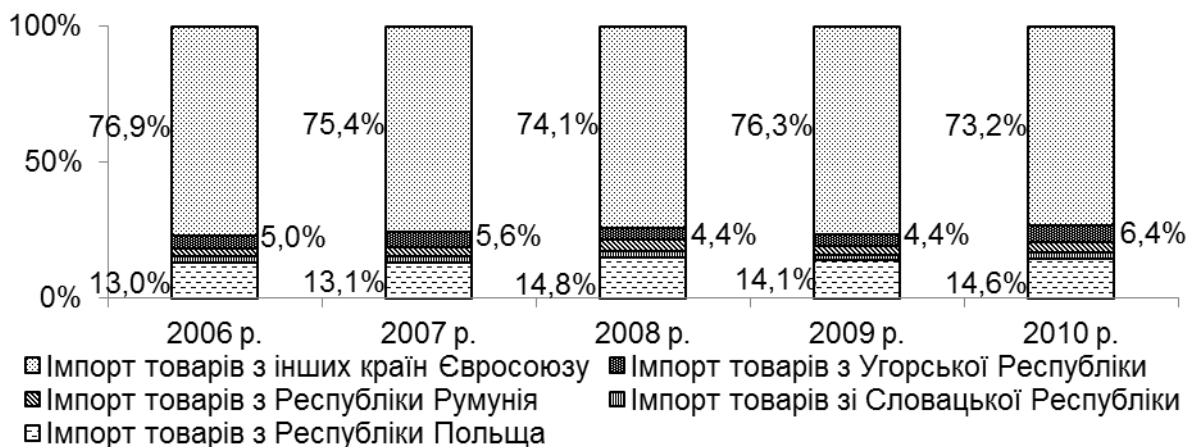


Рис. 2.18. Темп приросту імпорту товарів в Україну з окремих країн ЄС

Як видно з рис. 2.19, імпорт товарів розподілявся між досліджуваними країнами подібно до географічної структури експорту. Протягом 2006 – 2010 років на країни ЄС, що не межують з Україною, припадало 73,2 – 76,9% імпорту. З-поміж решти країн найбільшою питоною вагою характеризувалася Польща. Незважаючи на менш високі порівняно з іншими країнами темпи приросту імпорту, її частка у цілому за період збільшилась з 13,0% до 14,6%. Зі значним відривом другу позицію посідала Угорщина (4,4 – 6,4%), третю Румунія (2,8 – 4,1%) і четверту – Словаччина (2,0 – 2,6%).



**Рис. 2.19. Питома вага імпорту товарів з окремих країн ЄС у загальному імпорті з даного об'єднання держав**

Отже, динаміка та структура імпорту товарів з країн ЄС свідчить, що розвиток торговельних відносин з окремими з них відбувався в однакових напрямках відповідно до ситуації в економіці. Основним партнером України виступала Республіка Польща, позиції якої за період зміцнилися. У той самий час активною політикою проникнення на ринок України характеризувалась Угорська Республіка, питома вага якої також дещо зросла.

Частка послуг у структурі сукупного імпорту була меншою, ніж у структурі експорту [20], що проілюстровано на рис. 2.20, але, незважаючи на це, аналіз імпортних операцій, предметом яких вони є, потребує уваги.



**Рис. 2.20. Структура українського імпорту за предметами торгівлі**

Дані рис. 2.20 свідчать, що у 2006 – 2007 роках питома вага послуг незначно зменшилась з 7,6% до 7,0%. Варто нагадати, що за цей самий період їх частка в сукупному експорті також скоротилась з 16,4% до 14,9%. У період загострення кризи у 2009 році питома вага послуг в імпорті підвищилась до 10,2%, а за часів стабілізації економіки в 2010 році знов зменшилась до 8,2%. Подібні зміни відбувалися і з часткою послуг в експорті: у 2009 році вона зросла до

19,5%, а за 2010 рік знизилась до 18,6%. Такі коливання є незначними і у цілому не призводять до суттєвих змін структури торгівлі. Проте вони ще раз підтверджують актуальність розвитку сфери послуг, оскільки саме вона у періоди погіршення економічної ситуації дозволяє підтримати торговельний потенціал.

Динаміка імпорту послуг [20] графічно зображена на рис. 2.21.

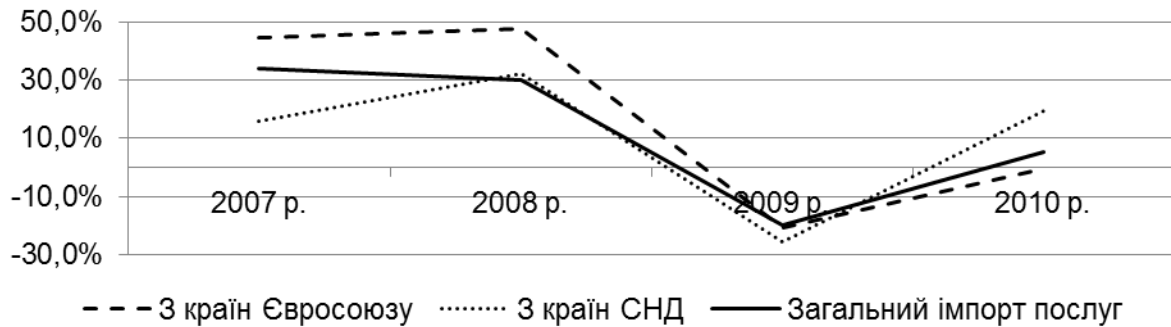


Рис. 2.21. Темп приросту імпорту послуг в Україну

Як видно з рис. 2.21, у 2007 – 2008 роках найбільший темп приросту імпорту послуг в Україну був притаманний країнам ЄС: 44,7% і 47,8% відповідно. Даний період пов'язаний з активізацією співробітництва з європейськими країнами, коли їхні провайдери послуг активно засновували свої представництва в Україні, особливо у фінансовому секторі [40]. У той же час, імпорт послуг з країн СНД також мав тенденцію до зростання.

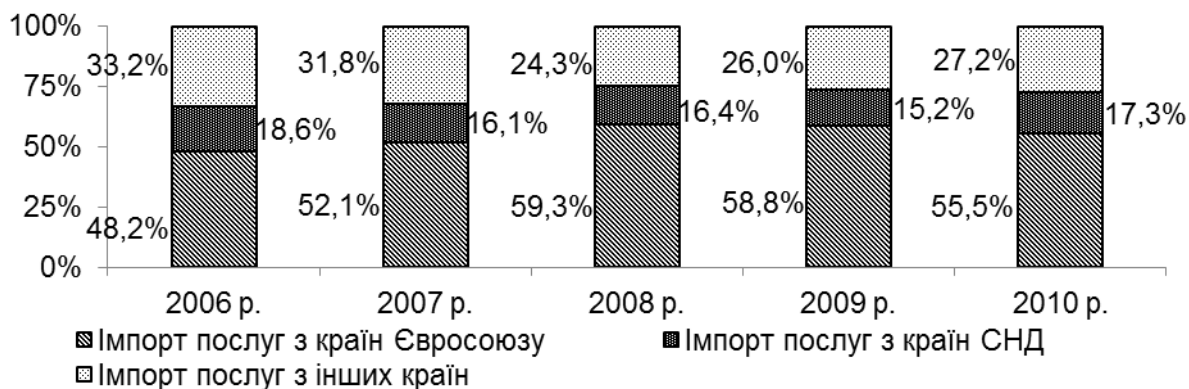
Протягом 2009 року загальний імпорт послуг скоротився на 20,0%. Їх надання країнами ЄС зменшилося майже на таку ж величину – 20,7%, а країнами СНД дещо більшою мірою – на 25,6%. При цьому слід відзначити, що у цей самий період для експорту послуг була характерна протилежна ситуація. Їх продаж країнам СНД зменшився лише на 9,9%, а країнам ЄС на 25,7%. Отже, за умов кризи більш міцними виявилися зв'язки, встановлені українськими підприємцями з покупцями послуг країн СНД та провайдерами країн ЄС.

У 2010 році найбільшою мірою втрачені позиції було відновлено країнами СНД завдяки приросту експорту послуг в Україну на 19,4%. Імпорт з країн ЄС при цьому навіть дещо знизився – на 0,6% порівняно з минулорічним значенням. Такі зміни були обумовлені фінансовою кризою, під впливом якої значною мірою впали обсяги продажів фінансових та страхових послуг – важливих компонентів торгівлі з країнами даного регіону [12]. У результаті сукупний імпорт послуг збільшився тільки на 5,3%.

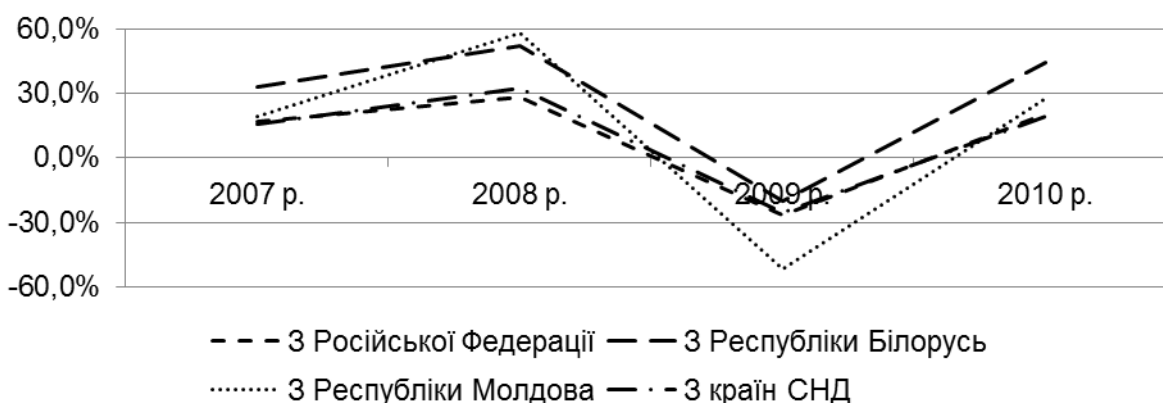
Розподіл імпортованих послуг між досліджуваними регіонами [20] поданий на рис. 2.22.

З рис. 2.22 видно, що на відміну від експорту послуг, у якому переважали країни СНД, у імпорті перше місце посідали країни ЄС.

Динаміка імпорту послуг з країн СНД [20] наведена на рис. 2.23.



**Рис. 2.22. Частка імпорту послуг з країн СНД та ЄС у загальному імпорті**



**Рис. 2.23. Темп приросту імпорту послуг в Україну з окремих країн СНД**

Дані рис. 2.23 свідчать, що найбільше зростання імпорту послуг в Україну у періоді сприятливої кон'юнктури і найменше падіння під час кризи було притаманне Республіці Білорусь. Такі дані дозволяють зробити висновок про те, що якість та умови надання послуг білоруськими провайдерами відповідали вітчизняним потребам, завдяки чому Білорусь впевнено завойовувала позиції на українському ринку. Друге місце за темпами приросту посідала Республіка Молдова. Український ринок послуг представляв значний інтерес також і для молдавських підприємців, але за умов кризи сторони не змогли усунути перешкоди для співробітництва. Найбільш стабільною була торгівля послугами з Російською Федерацією.

Вплив динаміки обсягів імпорту послуг на його структуру [20] проілюстрований на рис. 2.24.

Як видно з рис. 2.24, у імпорті послуг з країн СНД, як і у вітчизняному експорті, безумовне лідерство стабільно утримувала Росія. Частка решти країн даного регіону була незначною, проте, серед них виокремлювалась Республіка Білорусь, торговельним відношенням з якою був притаманний динамічний розвиток.

Динаміка імпорту послуг з країн ЄС [20] представлена на рис. 2.25.

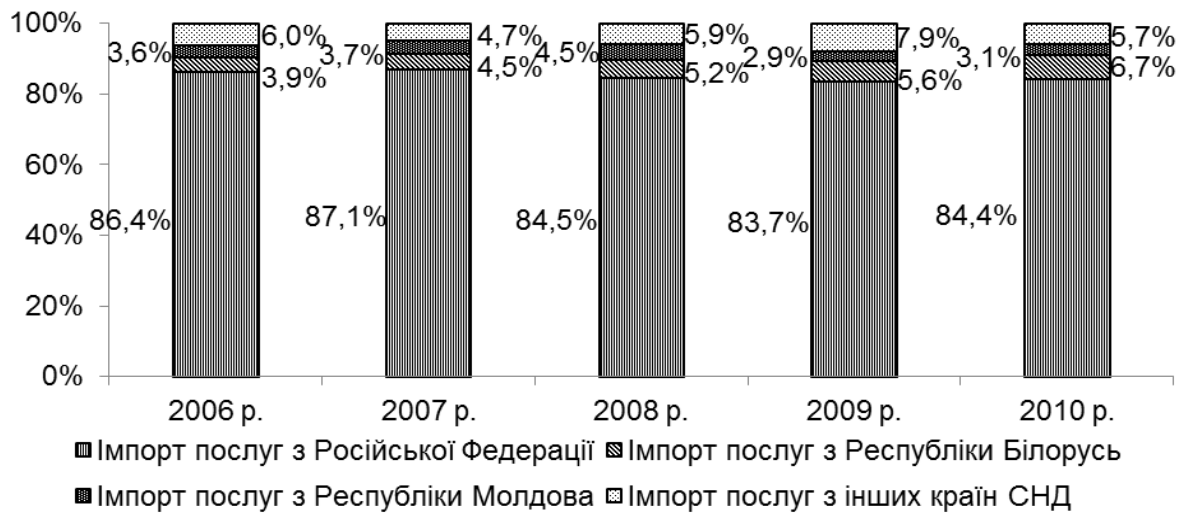


Рис. 2.24. Питома вага імпорту послуг з окремих країн СНД у загальному імпорті з даного об'єднання держав

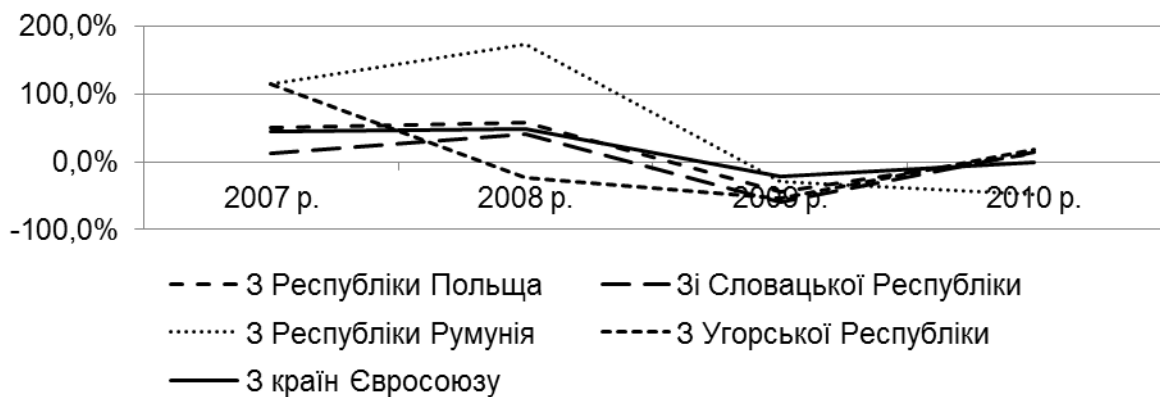
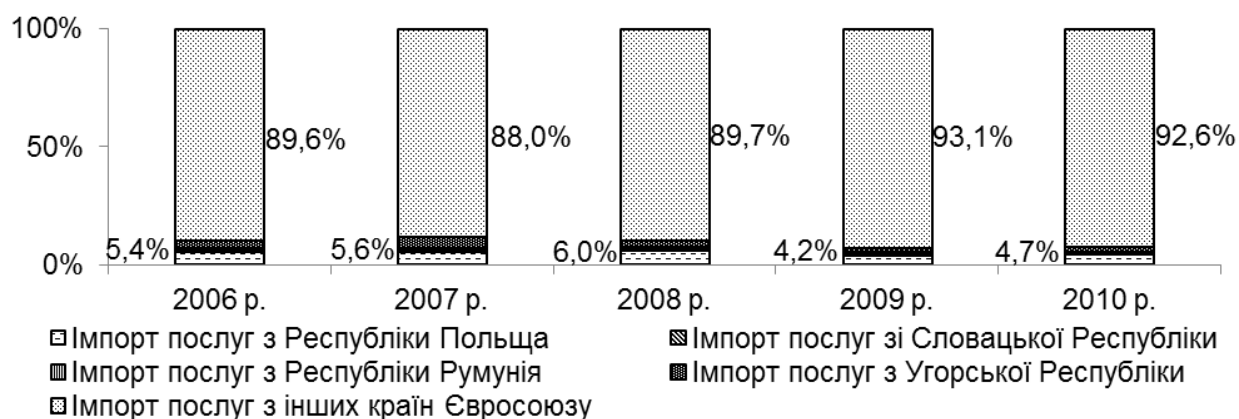


Рис. 2.25. Темп приросту імпорту послуг в Україну з окремих країн ЄС

Як видно з рис. 2.25, найбільші темпи зростання імпорту на початку досліджуваного періоду мала Республіка Румунія, але вплив кризи на її торговельний потенціал виявився таким сильним, що його негативні наслідки були відчутні і 2010 року. Натомість решта досліджуваних країн, обсяги імпорту послуг з яких були більш стабільними (окрім Угорської Республіки), наприкінці періоду показали набагато кращі результати.

Географічна структура імпорту послуг з країн Європейського Союзу [20] зображена на рис. 2.26.

Дані рис. 2.26 свідчать, що більшість імпортованих з ЄС послуг припадала на країни, що не межують з Україною (88,0 – 92,6%). Серед аналізованих країн найбільшою питоною вагою характеризувалася Республіка Польща (4,2 – 6,0%). Частка Угорської Республіки досягла максимального значення 4,9% у 2007 році, але за 2008 – 2010 роки зменшилась до 1,7%. Питома вага Словацької Республіки і Республіки Румунія була зовсім незначною і не перевищувала 1,5%.



**Рис. 2.26. Питома вага імпорту послуг з окремих країн ЄС у загальному імпорті з даного об'єднання держав**

Таким чином, показники імпорту підтвердили, що транскордонна торгівля послугами з країнами ЄС не набула значного розвитку. Серед сусідніх європейських країн основним постачальником послуг залишалась Республіка Польща, незважаючи на більш стрімкі темпи зростання імпорту з Республіки Румунія та Угорської Республіки на початку досліджуваного періоду.

Динаміка та структура імпорتنних операцій показала, що їм притаманні аналогічні експортним тенденції та пропорції. У вітчизняному імпорті, як і в експорті, лівова частина приходилась на товари. Питома вага послуг у закупівлях була навіть меншою і становила 7,0 – 10,2% (у експорті 14,9 – 19,5%), але в обох випадках спостерігалось зростання показника під час економічної кризи. Динаміка обсягів імпорту і експорту співпадала. Періодами активізації торговельних відносин були 2007 – 2008 рр. і 2010 р., а занепаду – 2009 р.

Основними постачальниками товарів та послуг в Україну, як і споживачами, виступали країни СНД та ЄС. На ці міждержавні об'єднання у імпорті товарів приходилось близько 75,0 – 80,0%, а у імпорті послуг близько 70,0 – 75,0%. Але якщо основним ринком збуту українських експортерів були країни СНД, серед імпортерів вони мали переважання лише у торгівлі товарами. Більше половини послуг Україна придбавала у Євросоюзу.

Серед країн СНД головним торговельним партнером як за товарами (58,2 – 83,1%), так і за послугами (83,7 – 87,1%), виступала Російська Федерація. Утім, значно динамічніше розвивалися відносини з Республікою Білорусь, яка за обсягами операцій посідала друге місце, хоча і з великим відставанням.

Переважаюча частина імпорту, як і експорту, товарів і послуг припадала на країни ЄС, що не межують з Україною, і залишились поза увагою дослідження (73,2 – 76,9% і 88,0 – 92,6% відповідно). З числа аналізованих країн найбільшу питому вагу мала Республіка Польща (13,0 – 14,6% за товарами і 4,2 – 6,0% за послугами), але імпорт з Угорської Республіки та Республіки Румунія зростав значно швидшими темпами.



Отже, у 2006 – 2010 роках найбільш активно торговельні відносини Україна розвивала з країнами СНД, а саме Росією і Білоруссю. Їхнє географічне розташування дозволяє в подальшому зміцнювати зв'язки у площині міжрегіонального і прикордонного співробітництва. Євросоюз з незначним відривом відставав від країн СНД, а імпорту послуг навіть випереджав їх. Проте на поточний момент транскордонне співробітництво з європейськими країнами ще не набуло достатнього розвитку, а їхня частка у структурі експортно-імпортних операцій не була визначальною.

Напрямки співробітництва з країнами-постачальниками можуть бути проілюстровані на основі товарної структури імпорту [22] (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

### Основні складові структури імпорту України у 2010 (2009) році

Регіон	Країна	Товарна група / частка від загального обсягу імпорту товарів
СНД	Республіка Білорусь	Енергоносії – 60,0%; продукція машинобудування – 13,7%; продукція хімічної промисловості – 10,9%; металургійна продукція – 4,2%; продукція АПК – 4,1%
	Республіка Молдова	Вина виноградні – 14,5%; Спирт етиловий – 8,0%; Насіння соняшнику – 6,6%; Медикаменти – 6,0%
	Російська Федерація (2009 р.)	Енергоносії – 55,3%; продукція машинобудування – 10,3%; продукція металургійної промисловості – 6,5%; продукція хімічної промисловості – 11,3%; продовольча продукція – 4,6%
ЄС	Республіка Польща (2009 р.)	Електротехнічне обладнання – 16,4%; вироби з недорогоцінних металів – 12,4%; продукти хімічної промисловості – 12,3%; штучні вироби, каучук – 11,3%; паперові вироби – 7,9%
	Словацька Республіка <sup>1</sup>	Транспортні засоби, електричне обладнання, товари хімічної промисловості, будівельні матеріали
	Республіка Румунія <sup>2</sup>	Мінеральна та хімічна продукція, автомобілі та комплектуючі, електричні машини та обладнання
	Угорська Республіка	Продукція машинобудування – 45,7%; Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 14,1%; Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; гума та вироби – 10,1%; Засоби транспорту, пристрої та обладнання – 8,0%

<sup>1, 2</sup> Дані про обсяги експорту за окремими товарними групами відсутні

Дані табл. 2.2 свідчать, що у структурі імпорту товарів з країн СНД переважала сировина продукція, зокрема енергоносії. Товари, придбані у країн ЄС, були представлені продукцією більш високого ступеня

обробки – машинобудування і хімічної промисловості. Варто нагадати, що для експорту розподіл був протилежним: країнам СНД продавалась машини і обладнання, продукти хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, а у Євросоюз постачались переважно метали, мінеральні продукти та продукти деревообробного виробництва. Отже, більш високотехнологічні товари українського походження поступалися європейським, що обумовлювало необхідність їх придбання. Натомість вітчизняна сировина для виробництва цієї продукції користувалась попитом. Щодо імпорту з країн СНД, слід відзначити, що, окрім енергоносіїв, за основними товарними групами він співпадав з експортом України. У будь-якому випадку можна вважати, що торгівля товарами як з Євросоюзом, так і з країнами СНД, здійснювалась на основі принципу взаємного доповнення.

Подальша розбудова зовнішньоторговельного потенціалу України повинна здійснюватися з урахуванням необхідності прискорення темпів зростання експорту порівняно з імпортом. Важливим напрямом розвитку двосторонніх відносин з досліджуваними країнами у цьому контексті має виступати їх формування на засадах транскордонного співробітництва. Це дозволить отримати додаткові вигоди усім зацікавленими сторонами за рахунок оптимального поєднання можливостей та ресурсів прикордонних регіонів.

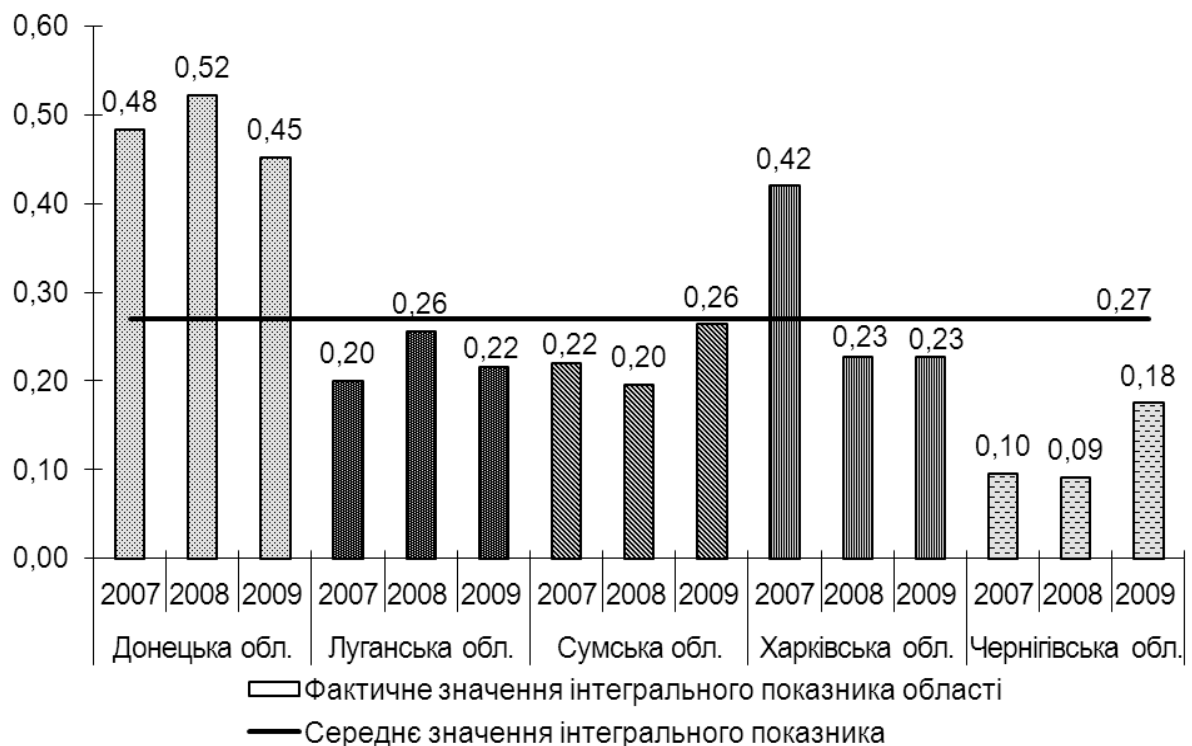
Важливою перевагою єврорегіонів, поширеної форми транскордонного співробітництва, є забезпечення інтенсифікації зовнішньоторговельних операцій, які формують баланс валютних надходжень, сприяють технологічному та економічному зростанню, вирішенню соціальних завдань [38]. Створюване у результаті конкурентне середовище на транскордонних ринках, надає можливість виживання у несприятливих умовах, а при стабільній ситуації сприяє прискоренню підвищення рівня життя населення.

Ефективність заходів з активізації експортно-імпортних операцій значною мірою залежить від правильності визначення єврорегіонів, у яких їхнє запровадження буде доцільним, тобто призведе до максимального корисного результату. Засобом вирішення цієї проблеми може бути виявлення сумісності прикордонних областей, що входять до складу єврорегіону, на основі співставлення рівнів розвитку їх торговельного потенціалу.

Застосування такого підходу можна проілюструвати на прикладі єврорегіонів, утворених за участю України і Російської Федерації – її найважливішого торговельного партнера. Варто нагадати, що на сьогоднішній день існує чотири таких транскордонних об'єднань: «Слобожанщина» (Харківська і Белгородська області), «Ярославна» (Сумська і Курська області), «Дніпро» (Чернігівська, Брянська, і Гомельська (Білорусь) області), «Донбас» (Донецька, Луганська і Ростовська області) [2].

Для визначення торговельного потенціалу українсько-російських єврорегіонів було застосовано метод таксономічного аналізу і розраховано інтегральні показники рівня розвитку торговельних відносин окремо українських та російських областей за 2007 – 2009 рр. До системи первісних показників було включено частку області у товарообороті держави, сальдо товарообороту області, частку країн СНД у товарообороті області, а також сальдо товарообороту області з країнами СНД [15–19]. Дані показники враховують інтенсивність та ефективність торговельних операцій кожного регіону у цілому і з країнами СНД зокрема.

Динаміку значень розрахованого інтегрального показника за прикордонними областями України графічно зображено на рис. 2.27.



**Рис. 2.27. Динаміка значень інтегрального показника прикордонних областей України**

З рис. 2.27 видно, що середній рівень розвитку торговельних відносин областей України, що мають спільний кордон з Російською Федерацією, становив 27,0%. Найвищим рівнем розвитку зовнішньої торгівлі у цілому та прикордонної зокрема характеризувалась Донецька область, а також Харківська у докризовий період: їх інтегральні показники перевищували середнє значення. Друге місце посідали Луганська і Сумська області, а останнє – Чернігівська. Рівень розвитку торгівлі у цих областях стабільно був нижчим за середній.

Динаміка значень розрахованого для прикордонних областей Росії [29–32], а також його середнє значення графічно зображено на рис. 2.28.

З рис. 2.28 видно, що середній рівень розвитку торговельних відносин областей Росії був практично таким самим, як і України, і становив 28,0%. Відмінністю при цьому було те, що більшості областей (Брянської, Курської та Белгородської області у 2009 році) відповідало значення інтегрального показника вище за середнє. Найгіршими результатами характеризувалась Ростовська область, але у той самий час у 2009 році вона продемонструвала високі темпи розвитку торгівлі, унаслідок чого значення її інтегрального показника наблизилось до середнього.



**Рис. 2.28. Динаміка значень інтегрального показника прикордонних областей Російської Федерації**

Проведені розрахунки дозволяють проранжувати прикордонні області України і Росії. Враховуючи неоднорідність економічної ситуації у 2007 – 2009 рр, присвоєння рангів областям здійснювалось за кожний період окремо. Результати ранжування областей України подані у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

### Ранги прикордонних областей Росії і України за євро регіонами

Євро регіон	Область	Ранг області за роками		
		2007 р.	2008 р.	2009 р.
«Слобожанщина»	Белгородська	3	3	2
	Харківська	2	3	3
«Ярославна»	Курська	2	2	3
	Сумська	3	3	2
«Дніпро»	Брянська	1	1	1
	Чернігівська	4	4	4
«Донбас»	Донецька	1	1	1
	Луганська	3	2	3
	Ростовська	4	4	4

Як видно з табл. 2.3, до єврорегіонів «Слобожанщина» і «Ярославна» входять області, рівень розвитку зовнішньої торгівлі яких є однаковим і займає проміжне положення. Позитивним є те, що погіршення ситуації в одній з областей цих єврорегіонів компенсується покращенням становища іншої. Отже, можна передбачити, що тут існують максимально сприятливі умови для розвитку кластерних ініціатив.

До складу єврорегіону «Дніпро» входять області, що характеризуються полярним рівнем розвитку: Брянська, яка серед прикордонних областей Росії стабільно посідала перше місце, і Чернігівська, якій серед українських областей протягом досліджуваного періоду відповідало прикінцеве місце. Причини відставання останньої обумовлюються її найменшою часткою у торговельному обороті держави за товарами і послугами, найменшою часткою країн СНД у торгівлі послугами і незначною, порівняно з рештою областей, у торгівлі товарами. Отже, торгова активність області є низькою. Тому ефективне співробітництво з Брянською областю можливе лише після проведення комплексу заходів з розвитку її торговельного потенціалу, що пов'язано з додатковими витратами фінансових і часових ресурсів.

До єврорегіону «Донбас» також входять області з різним рівнем розвитку зовнішньої торгівлі: Донецька, якій відповідали найкращі результати, Ростовська, що серед російських областей займала останню позицію, і Луганська положення якої було проміжним. Відставання Ростовської та Луганської областей визначалося не стільки малою питомою вагою у торговельному обороті держави чи у відносинах з країнами СНД, скільки від'ємним сальдо торговельного балансу. З огляду на такі обставини, прикордонна торгівля Донецької області, експорт якої стабільно перевищував імпорт, з Ростовською була б можливою, чого не можна зі впевненістю стверджувати, розглядаючи можливості співпраці Луганської та Ростовської областей. Експорт Луганської області незначно перевищував імпорт лише за послугами у 2008 і 2009 роках, отже, їх споживачем могла б бути Ростовська область. Проте враховуючи особливості російського підходу до статистичного обліку торговельних операцій, який не передбачає поділу на товари і послуги, достовірно визначити, чи переважає імпорт послуг Ростовської області над експортом, неможливо.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що Україні і Росії найбільш ефективно буде розвивати міжрегіональну співпрацю у зовнішній торгівлі у першу чергу у межах єврорегіонів «Слобожанщина» і «Ярославна». Пожвавлення торговельних відносин у єврорегіонах «Дніпро» і «Донбас» можливе за умов знаходження і реалізації прихованих резервів.

Після визначення регіонів, у яких існують сприятливі умови для ефективною реалізації кластерних ініціатив, варто приділити увагу галузевому аспекту співробітництва. Виявлення сфер перетину інтересів суб'єктів підприємництва прикордонних областей має базуватися на ґрунтовному дослідженні їхньої економіки.

Реалізація кластерних ініціатив передбачає також і оцінку ефективності проведених заходів. Це дозволяє виявити та усунути «вузькі місця», скорегувати програми розвитку. Здійснення цієї процедури може базуватися на використанні різноманітних методів. Один з них проілюстровано на прикладі відносин України та Угорської Республіки, які характеризувались динамічною активізацією торговельних операцій.

Серед базових документів транскордонного співробітництва двох держав слід виділити Концепцію спільного розвитку прикордонних регіонів Угорщини та України [4]. У цьому документі були сформульовані п'ять стратегічних цілей спільної роботи:

- 1) створення конкурентоспроможної економічної системи;
- 2) розвиток людських ресурсів та сфери послуг;
- 3) полегшення доступу до прикордонного регіону;
- 4) збереження природних та культурних цінностей, створення здорового та привабливого середовища;
- 5) успішне використання досвіду Угорщини на шляху до ЄС [4].

Ефективність їх досягнення визначалась з використанням методу експертних оцінок і методу аналізу ієрархій. В основу останнього було покладено оцінку кожного з розглянутих компонентів за визначеними критеріями відповідно між максимальним та мінімальним ступенем реалізації. У результаті виокремлення пріоритетних цілей, критеріїв оцінювання та альтернативних рівнів досягнення було побудовано трьохрівневу ієрархію, яка наведена на рис. 2.29.



**Рис. 2.29. Ієрархія пріоритетних цілей українсько-угорського транскордонного співробітництва**

Для оцінювання наведених на рис. 2.29 цілей, критеріїв та альтернатив використовувалась шкала, складена за методикою Т. Сааті. Оцінивши напрямки втілення Концепції спільного розвитку прикордонних територій Угорщини та України з огляду на їх значення для розвитку транскордонного співробітництва [20, 22, 27, 39, 42], було отримано такі результати, що характеризують рівень наближення досягнення цілей до потенційно можливого:

- розвиток економіки – 54,7%;
- легкий доступ до регіону – 57,1%;
- охорона природи – 66,7%;
- розвиток людських ресурсів – 27,5%;
- інституційний розвиток – 17,5%.

При цьому загальна оцінка досягнення задекларованих у Концепції цілей транскордонного співробітництва країн сягає 42,8%, тобто співробітництво України з Угорщиною демонструє середній рівень ефективності реалізації проектів. Але при цьому деякі напрямки (економіка, транспорт та охорона природи) значно переважають за ефективністю свого втілення над іншими (розвиток людських ресурсів, інституційний розвиток), що призводить до певного дисбалансу в програмі розвитку регіону та дає такі низькі кінцеві оцінки рівня реалізації Концепції.

Отже, для більш ефективного співробітництва країн варто звернути увагу на реалізацію проектів спільного розвитку людських ресурсів та інституційний розвиток, що, з огляду на членство Угорщини в ЄС та європейське спрямування розвитку України, має важливе значення для забезпечення Карпатського регіону України.

Також варто зосередитись на співробітництві у сфері створення спільних підприємств та розвитку транспортної мережі, так як даний регіон є важливим транспортним вузлом сполучення між Центральною та Східною Європою, через нього проходить багато транспортних потоків, що і знаходить своє вираження в переважанні у структурі послуг саме транспортних.

Таким чином, у розвитку українсько-угорських торговельно-економічних відносин на сучасному етапі формуються нові тенденції. Вони виражені, насамперед, в потенційних можливостях нарощення обсягів двосторонньої торгівлі, а також у створенні нових спільних підприємств.

У разі невідповідності отриманих результатів співробітництва запланованим необхідно дослідити причини, які обумовили такі негативні відхилення, і розробити рекомендації з їх усунення. При цьому знов-таки ефективним є застосування методу аналізу ієрархій, який дозволяє структурувати стримуючі фактори і визначити силу їх впливу.

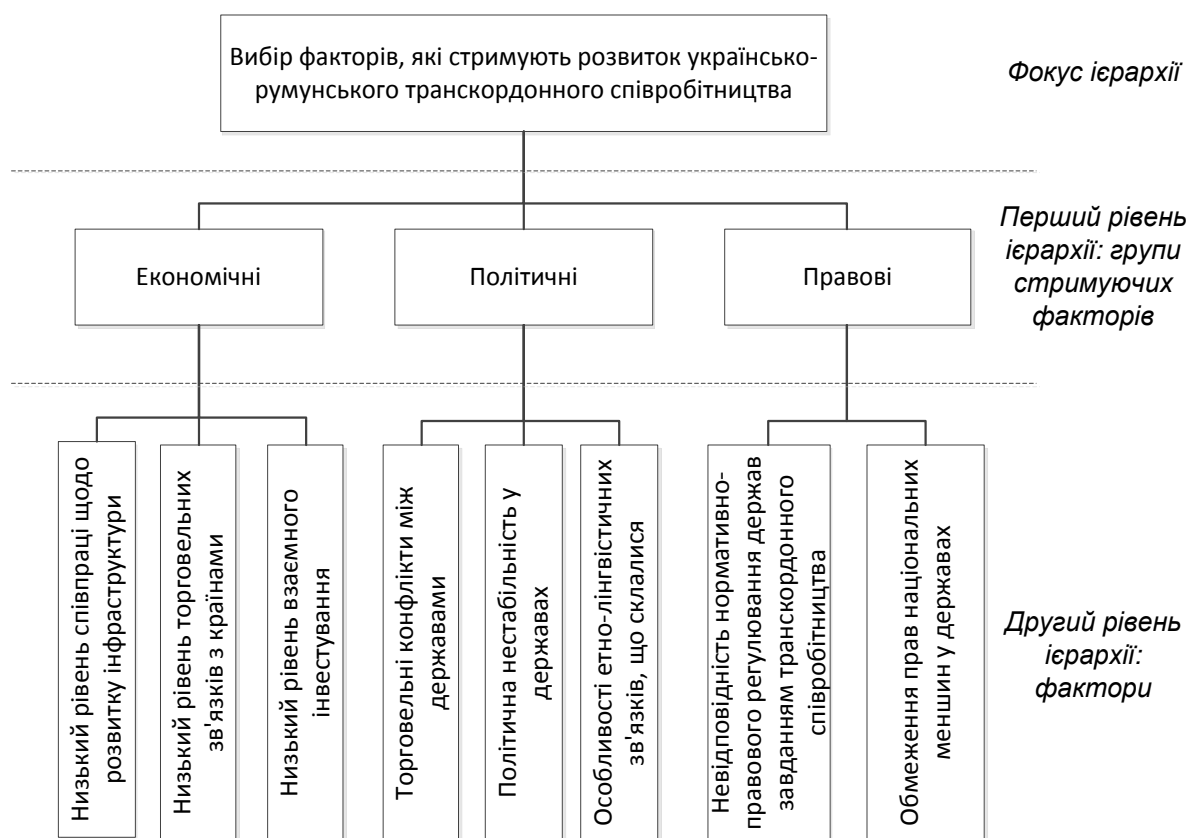
Використання даного методу можна продемонструвати на прикладі українсько-румунських взаємин у межах єврорегіонів «Верхній Прут», «Нижній Дунай» та Карпатського єврорегіону.

Незважаючи на те, що результати транскордонного співробітництва упродовж останніх років засвідчують появу позитивних тенденцій, його темпи та інтенсивність поки не можна визнати достатніми [43].

Основними факторами, які стримують ефективне використання можливостей транскордонного співробітництва України та Румунії є такі:

- 1) невідповідність повноважень місцевих органів влади завданням транскордонного співробітництва у формі єврорегіональної співпраці;
- 2) недостатній рівень взаємодії із закордонними учасниками щодо розвитку інфраструктури для науково-технічного співробітництва;
- 3) низький рівень залучення до транскордонного співробітництва підприємницьких структур, недержавних установ та громадських організацій;
- 4) відсутність цілісної багаторівневої структури управління [43].

На основі виокремлення основних факторів впливу та їх групування було побудовано ієрархію, яка наведена на рис. 2.30.



**Рис. 2.30. Ієрархія стримуючих факторів українсько-румунського транскордонного співробітництва**

У табл. 2.4 наведено порівняння результатів оцінювання елементів ієрархії (рис. 2.30), за методом Т. Сааті.

Як видно з табл. 2.4, існує невідповідність у пріоритетності чинників, які входять до складу групи економічних факторів. Решта суджень експертів за рівнем значущості факторів співпадає.



Таблиця 2.4

**Порівняння результатів експертного оцінювання факторів, які стримують розвиток українсько-румунського транскордонного співробітництва**

Група факторів	Фактор	Експерт 1		Експерт 2	
		Значення нормативного вектору	Пріоритетність	Значення нормативного вектору	Пріоритетність
Економічні	Низький рівень співпраці щодо розвитку інфраструктури	0,594	1	0,082	3
	Низький рівень торговельних зв'язків між країнами	0,157	3	0,682	1
	Низький рівень взаємного інвестування	0,249	2	0,236	3
Політичні	Територіальні конфлікти між державами	0,258	2	0,127	2
	Політична нестабільність у державах	0,637	1	0,687	1
	Особливості етно-лінгвістичних зв'язків, що історично склалися	0,105	3	0,186	3
Правові	Невідповідність нормативно-правового регулювання держав завданням транскордонного співробітництва	0,857	1	0,875	1
	Обмеження прав національних меншин у державах	0,143	2	0,125	2

Наведені вище підходи до підвищення ефективності транскордонного співробітництва України свідчать, що при цьому можуть застосовуватися різні економіко-математичні методи, вибір яких обумовлюється поставленими цілями. У будь-якому разі, реалізація кластерних ініціатив для забезпечення експортно-імпортних операцій вимагає комплексності, системності і послідовності як на етапі планування, так і у процесі оцінювання ефективності проведених заходів.

## ***2.2. Стан розвитку торговельних відносин за фінансовими послугами***

Ефективність транскордонного співробітництва значною мірою залежить від фінансової інфраструктури, адже саме вона відіграє важливу роль у забезпеченні взаємодії елементів кластера. Підвищення капіталізації, регулювання вартості капіталу, зменшення ризикованості операцій є необхідними умовами оптимізації його роботи.

Отже, реалізація кластерних ініціатив потребує об'єднання фінансових компаній у наданні повного спектру фінансових послуг. Проте на початковому етапі доцільно приділити першочергову увагу провідним продуктам, які характеризуються найбільшим попитом на ринку (табл. 2.5) [21].

Таблиця 2.5

**Динаміка фінансових послуг,  
наданих фінансовими компаніями**

Вид фінансової послуги	Значення за роками						Темп приросту обсягу послуг, %	
	2008 рік		2009 рік		2010 рік		2009/ 2008	2010/ 2009
	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млн. грн.	Питома вага, %		
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів	170,5	1,1	135,5	0,6	300	1,1	-20,5	121,4
Надання позик	102,4	0,7	64,3	0,3	29,8	0,1	-37,2	-53,7
Надання порук (поручительств)	0,1	0,0	0,3	0,0	0,5	0,0	200,0	66,7
Фінансовий лізинг	10,6	0,1	5,2	0,0	7,6	0,0	-50,9	46,2
Надання гарантій	42	0,3	8,7	0,0	502,6	1,9	-79,3	5677,0
Факторинг	1448,2	9,5	1594,9	7,3	6407,9	23,7	10,1	301,8
Операції з обміну валют	11623,7	76,3	17206,5	78,8	16631,9	61,5	48,0	-3,3
Операції з переказу грошових коштів	1837,8	12,1	2818,6	12,9	3179,3	11,7	53,4	12,8
Усього	15235,3	100,0	21834	100,0	27059,6	100,0	43,3	23,9

Як видно з табл. 2.5, протягом 2008 – 2010 років найбільшою часткою у загальному обсязі наданих фінансовими компаніями послуг характеризувались операції з обміну валют та переказу коштів, а також факторинг.

Роль цих фінансових послуг у експортно-імпортних операціях є вирішальною. Так, переказ грошових коштів та обмін валют забезпечують здійснення розрахунків, а факторинг є ефективним інструментом фінансування короткострокових касових розривів. У той самий час слід враховувати також і необхідність довгострокового фінансування. Ефективною його формою при різних варіантах кластерної взаємодії є фінансовий лізинг, який, окрім задоволення потреби у капіталі, сприяє трансферу технологій у національній економіці [13]. Утім, протягом 2008 – 2010 років частка цієї послуги була незначною, що було пов'язано з низьким попитом на неї (через скорочення обсягів виробництва і неплатоспроможність підприємств), а також із недостатністю власних коштів лізингодавців і різким

обмеженням доступу до альтернативних джерел фінансування [21]. Але за 2010 рік обсяг операцій лізингу збільшився на 46,2% у зв'язку зі зростанням попиту на зазначену послугу та деяким покращенням платоспроможності підприємств [21].

Наведені обставини обумовлюють необхідність ґрунтовного дослідження ринків грошових переказів, обміну валют і фінансового лізингу з метою виявлення можливостей формування субкластерів за даними видами послуг.

### **2.2.1. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі за грошовими переказами**

В Україні функціонує велика кількість різноманітних систем грошових переказів. З кожним роком кількість операцій з переказу коштів за кордон, в Україну та в її межах постійно зростає, збільшуються масштаби даних послуг, розширюється мережа служб переказів. Це пов'язано, передусім, із поглибленням процесів глобалізації [8].

Усі платіжні системи, що працюють в Україні, за масштабами діяльності умовно можна розділити на дві групи – глобальні та місцевого значення. До першої групи відносяться системи, які мають велику мережеву базу та працюють через агентів по всьому світу, тобто монополісти даної сфери фінансових послуг (табл. 2.6). До другої групи належать платіжні системи, що охоплюють межі країн СНД, інших ближніх країн, США «діаспорними» сферами дії, або взагалі представлені лише на території України (табл. 2.7, 2.8) [8, 24].

Таблиця 2.6

#### **Міжнародні платіжні системи, створені нерезидентами, які відповідають вимогам Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем**

Платіжна система 1	Платіжна організація 2
Юнистрим	КБ «Юнистрим»
Visa International	Visa International Service Association
CONTACT	АКБ «РУССЛАВБАНК»
Western Union	Western Union Financial Services, Inc.
MoneyGram	MoneyGram Payment Systems, Inc.
MIGOM	КБ «Европейский трастовый банк»
Юнион Кард	ЗАТ «Процессинговая компания «Юнион Кард»
Анелик	КБ «Анелик РУ»
Живые деньги	ВАТ «Собинбанк»
Золотая Корона	ЗАТ «Золотая Корона»
Быстрая почта	ЗАТ «Райффайзенбанк»
Interexpress	АКБ «Интеркоопбанк»
VIGO	Vigo Remittance Corp.
American Express	American Express Company

Закінчення табл. 2.6

1	2
Золотая Корона – Денежные Переводы	ЗАТ «Биллинговый Центр»
Xpress Money	Xpress Money Services Ltd.
Coinstar Money Transfer	Coinstar Money Transfer Ltd./Coinstar Eurasia Ltd.
MasterCard International	MasterCard International Incorporated
Международные Денежные Переводы ЛИДЕР	НКО ЗАТ «ЛИДЕР»
BLIZKO	ВАТ АКБ «Связь-Банк»/Coinstar Eurasia Ltd.
MONEY EXCHANGE	MONEY EXCHANGE, S. A.
U.S. Money Express	U.S. Money Express Co.
АЛЛЮР	ЗАТ «Компания объединенных кредитных карточек»
FLASHCHEQUE	ТОВ «ФЛЕШЧЕК»
Faster	АТ «БТА Банк»
Caspian Money Transfer	ВАТ «Заминбанк»
RIA Financial Services (RIA Money Transfer)	Continental Exchange Solutions, Inc.
MEEST	MEEST CORPORATION INC.
Блиц	Сбербанк России ОАО
IntelExpress	ТОВ Мікрофінансова організація «Інтел Експрес Джорджія»

Таблица 2.7

### Платіжні системи банків-резидентів

Платіжна система	Платіжна організація	Примітка
Національна система масових електронних платежів	Національний банк України	Внутрішньодержавна
АВЕРС ВАТ «Банк «Фінанси та Кредит»	ВАТ «Банк «Фінанси та Кредит»	Міжнародна
Гринвіч	ВАТ КБ «Хрещатик»	Внутрішньобанківська
ШВИДКІ ГРОШІ	АБ «БРОКБІЗНЕСБАНК»	Внутрішньобанківська
СОФТ	АКБ «Укрсоцбанк»	Внутрішньодержавна
Металкарт	АТ «МетаБанк»	Внутрішньобанківська
Аваль-Експрес	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Внутрішньодержавна
PrivatMoney	ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	Міжнародна
ЛАСТІВКА	ПАТ «Український Професійний Банк»	Внутрішньобанківська
Миттєвий переказ	ПАТ АКБ «Індустріалбанк»	Внутрішньобанківська

Лідерами серед наведених у табл. 2.6 – 2.8 платіжних систем є Western Union та MoneyGram. У 2008 році саме через Western Union до України потрапило більше 938 млн. дол. США та близько 50 млн. євро, окрім цього було виплачено українцям 440 млн. грн. У той же час можна констатувати певне зменшення обсягу переказів коштів через систему Western Union, що спостерігається кожен рік. Так, в

період 2006 – 2009 роках загальна сума грошових коштів, отриманих за фінансовими послугами даної системи, зменшилася з 81% до 48%. Подібне явище пов'язане з загальним зменшенням грошових переказів через офіційні канали та станом економіки в цілому, а також із великою кількістю конкурентів на ринку в даній галузі та певними недоліками даної системи [8].

Таблиця 2.8

### Платіжні системи небанківських установ-резидентів

Платіжна система	Платіжна організація	Примітка
Фінансовий світ	ТОВ «Українська платіжна система»	Внутрішньодержавна
РОЗРАХУНКОВА ФОНДОВА СИСТЕМА	ПАТ «ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ «Сучасні кредитні технології»	Внутрішньодержавна
Поштовий переказ	УДППЗ «Укрпошта»	Внутрішньодержавна
ІнтерПейСервіс	ПАТ «Запоріжжв'язоксервіс»	Внутрішньодержавна
ГлобалМані	ТОВ «ГЛОБАЛМАНІ»	Внутрішньодержавна

За даними Національного банку України, отриманими від учасників міжнародних систем грошових переказів, громадяни України отримують перекази більш ніж з 190 країн світу (табл. 2.9) [24].

Таблиця 2.9

### Приватні грошові перекази з-за кордону за основними країнами

Країна	Значення за роками						Темп приросту, %	
	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2008/ 2009	2009/ 2010
	Обсяг, млн. дол. США	Питома вага, %	Обсяг, млн. дол. США	Питома вага, %	Обсяг, млн. дол. США	Питома вага, %		
Всього:	5372,0	100	4657,0	100	5085,0	100	86,7	109,2
У т.ч. Росія	1833,2	34,1	1254,8	26,9	1619,1	31,8	68,4	129,0
США	620,1	11,5	545,2	11,7	577,9	11,4	87,9	106,0
Німеччина	316,5	5,9	336,3	7,2	381,7	7,5	106,2	113,5
Греція	248,2	4,6	269,0	5,8	303,3	6,0	108,4	112,7
Італія	340,1	6,3	274,2	5,9	281,9	5,5	80,6	102,8
Сполучене Королівство	332,9	6,2	259,1	5,6	254,1	5,0	77,8	98,1
Кіпр	218,7	4,1	208,6	4,5	242,1	4,8	95,4	116,1
Швейцарія	149,7	2,8	138,9	3,0	162,3	3,2	92,8	116,9
Іспанія	214,9	4,0	152,7	3,3	146,5	2,9	71,0	96,0
Канада	88,2	1,6	109,0	3,2	107,3	2,1	123,5	98,5

Дані табл. 2.9 свідчать, що у середньому дві третини обсягів грошових переказів надходило в Україну з країн далекого зарубіжжя, третина – з країн СНД. При цьому Росія залишалася однією з головних країн використання вітчизняних трудових ресурсів, відповідно, звідси було отримано найбільшу частину грошових переказів.

За поточних умов стримуючими факторами розвитку грошових переказів є недостатня законодавча урегульованість і прозорість, завищені стандарти фінансового моніторингу, висока комісія, некомпетентність та непрофесійність банківських співробітників, труднощі конвертації валюти тощо [8]. Частково вирішити ці проблеми покликана реалізація кластерних ініціатив. Оскільки Росія є пріоритетною країною, з якої здійснюється переказ значного обсягу грошових коштів фізичних осіб, доцільною є інтеграція послуг переказу грошових коштів національних та російських систем. Так, банк «Фінанси та Кредит», що представляє власну систему грошових переказів «AVERS», і система «Золота Корона – Грошові перекази» (Росія) розпочали реалізацію партнерської угоди, яка передбачає інтеграцію двох систем у частині прийому і видачі грошових переказів на територіях України і Росії [14].

Таким чином, співпраця систем переказу грошових коштів України та Росії, а також інших країн СНД і ЄС має бути взаємовигідною і дозволить вирішити декілька важливих завдань одночасно, а саме сприятиме географічному розширенню мереж, покращенню ефективності їх роботи, підвищенню пізнаваності брендів та збільшенню грошового обігу.

### ***2.2.2. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі за обміном валют***

Розбудова валютного ринку в державі та його ефективне функціонування є необхідною умовою формування відкритої ринкової економіки та діяльності суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній сфері [36]. Особливої актуальності ці процеси набувають з розвитком транскордонного співробітництва України, головним завданням якого є зростання обсягів експортно-імпорتنих операцій та грошових потоків.

Як показав проведений аналіз розвитку зовнішньої торгівлі України, її головним стратегічним партнером залишається Російська Федерація, зокрема, значна частина операцій проводиться суб'єктами прикордонних регіонів. Отже, існує нагальна потреба створення кластера за валютообмінними послугами у першу чергу між цими країнами.

Характер українсько-російських операцій з обміну валют відображає динаміка курсу гривні до російського рубля [24], яка представлена на рис. 2.31.

Як видно з рис. 2.31, у перші три роки після здобуття незалежності Україною гривня значно послабила свої позиції, втративши більше половини своєї вартості відносно рубля (з 3,38 грн. за 100 рублів до 1,67 грн. за 100 рублів у 1999 році). Далі динаміка була досить стабільною до кризового 2008 року, коли у результаті проведення валютної політики

НБУ для запобігання негативним процесам в економіці під час кризи (девальвації), гривня почала міцніти. Середній курс у 2010 році встановився на рівні 2,61 гривні за 100 рублів. За цей період зміцнення офіційного курсу гривні щодо російського рубля становило 1,05%.

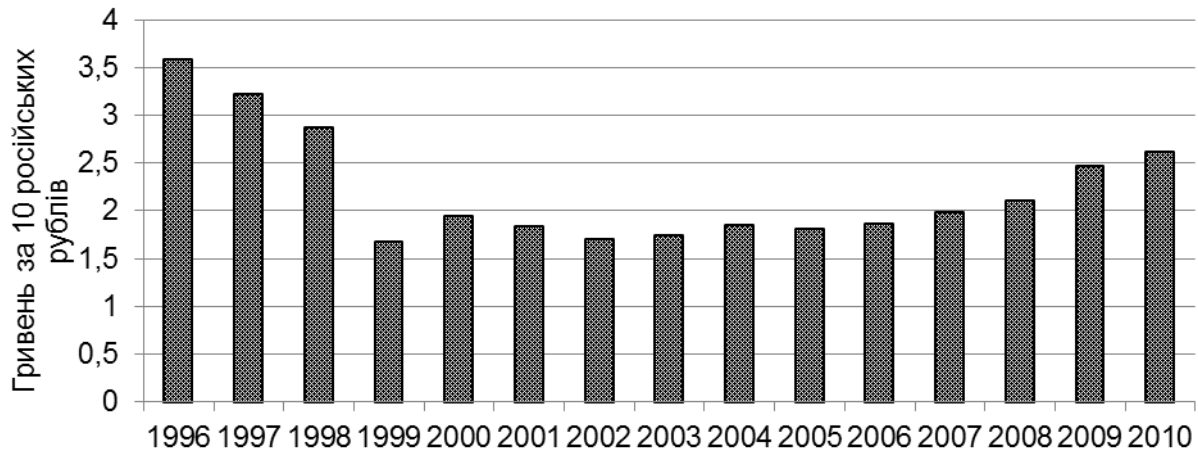


Рис. 2.31. Середньозважений курс гривні щодо російського рубля

Особливістю валютних розрахунків між Україною та Російською Федерацією є прив'язка до доларів США, тобто проведення зовнішньоторговельних операцій з використанням доларів США, та відповідно встановлення цін у цій валюті. Але така ситуація призводить до понесення додаткових операційних витрат суб'єктів господарювання по оплаті комісії банків за здійснення обміну валюти та втраті вартості грошей при здійсненні подвійного обміну валюти: гривня – долар США в Україні та долар США – російський рубль в РФ та навпаки.

Як наслідок, зростає обсяг кредитування суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють зовнішньоекономічні розрахунки. Серед іноземних кредитів у 2009 – 2010 роках значно переважали доларові [24].

З огляду на необхідність розроблення механізмів управління валютними ризиками при здійсненні міжнародної торгівлі, Національний банк України (НБУ) вніс зміни до Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, згідно з якими банки мають право здійснювати валютні операції на умовах «своп» з 30 травня 2011 року [41].

Відповідно до цього Положення [41] уповноважені банки мають право здійснювати між собою валютні операції на умовах «своп» з купівлі-продажу іноземної валюти 1-ї групи класифікатора і з обміну іноземної валюти в межах 1-ї групи класифікатора. Також уповноважені банки мають право здійснювати на міжнародному валютному ринку операції з обміну іноземної валюти на умовах «своп» в рамках 1-ї групи класифікатора [41].

На думку експертів, перше, що можуть принести такі зміни, – підвищення ліквідності грошового ринку. Це, в свою чергу, сприятиме його збалансуванню без втручання регулятора, а також зниженню спреда між депозитними і кредитними ставками. Зворотною стороною лібералізації є велика волатильність курсу гривні, оскільки у банкірів з'являється більше оперативних можливостей для спекуляцій [3].

За таких умов найбільш ефективно сприяти розвитку валютообмінних операцій у межах транскордонного співробітництва для забезпечення товарно-грошових потоків між територіями можна за допомогою створення кластера за відповідною фінансовою послугою. Орієнтована схема такого кластера подана на рис. 2.32.



**Рис. 2.32. Модель транскордонного фінансового кластера у сфері валютообмінних послуг**

Як видно з рис. 2.32, ядром кластера має бути фінансова установа, оскільки саме вона відповідно до вимог законодавства надає послуги з обміну валют. Але для того, щоб вона здатна була виконувати таку функцію, їй повинні бути притаманні такі характеристики [44]:



– охоплення значної частини ринку в рамках певної визначеної території та бути лідером галузі (наприклад, велика фінансова група – ВТБ, або Сбербанк Росії, що активно просувається на ринок України);

– основні властивості (ринкові, фінансові, економічні, технологічні, властивості державної політики обох урядів) цієї установи повинні знаходитися на найвищому рівні та відповідати головній меті створення кластера – високоякісному обслуговуванню експортно-імпортних операцій.

Фінансова установа (ядро кластера) покликана забезпечувати надання валютообмінних операцій за схемою гривня – російський рубль (без участі долару США), що спрощуватиме розрахунки, знижуватиме витрати при конвертації валют, прискорюватиме рух капіталу, зменшуватиме валютні ризики шляхом здійснення своїх угод за валютною парою гривня/рубль.

Важлива роль у забезпеченні функціонування кластера відводиться також державним органам влади та консультуючим організаціям (юридичним, консалтинговим компаніям, вищим навчальним закладам, покликаним створити методологічне підґрунтя фінансового кластера). При цьому необхідно спиратися на валютну політику, здійснювану центральними банками країн, на території яких планується організація кластерних ініціатив.

Превагою створення кластера є полегшення адміністрування процесів організаціями, що надають цільову фінансову послугу, шляхом обміну інформацією про фінансовий стан та особливості фінансово-економічної діяльності клієнтів-учасників об'єднання.

### ***2.2.3. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі за лізинговими операціями***

В умовах кризових явищ, обмежень фінансової ліквідності одним із чинників позитивного впливу на процеси сталого розвитку економіки країни слід вважати міжнародний лізинг. Залучення власних коштів і банківських кредитів в сучасних умовах вже нездатні суттєво вплинути на зростання інвестиційних процесів. Про це свідчить постійне зростання частки лізингу в загальних інвестиціях розвинених країн. Так, за даними Світового банку, через лізинг здійснюється в середньому 15 – 30% інвестицій в основні фонди [28].

Лізинговий ринок в Україні перебуває на початковому етапі розвитку. Досить велику частку всіх лізингових угод становлять угоди міжнародного лізингу. Потенційний попит на лізингові послуги в Україні оцінюється фахівцями Світового банку від 12 до 50 млрд. дол. США [28]. Ці дані враховують теперішній знос основних засобів і потребу їх заміни

в різних галузях економіки. Щоб відновити існуючі основні фонди, за оцінками Міжнародної фінансової корпорації, потрібно понад 100,0 млрд. дол. США [33]. Зважаючи на те, що країні потрібні не тільки відремонтовані, але й нові основні засоби, які дозволять забезпечити користувачів сучасною технікою та технологіями (поповнити парк машин, обладнання та транспортних засобів високопродуктивними зразками), зазначена сума інвестицій повинна бути збільшеною у декілька разів. Таким чином, проблема підвищення конкурентоспроможності України переходить в площину пошуку шляхів стимулювання розвитку міжнародного лізингу як ефективного інвестиційного інструменту.

Подальший розвиток економіки країни та її окремих пріоритетних галузей на засадах міжнародного лізингу можливий лише за умови створення відповідних регуляторних механізмів на основі цивільно-правових та економічних методів, які передбачають спрощення регуляторних процедур у зазначеній сфері, створення привабливих умов для залучення інвестицій в країну через активізацію лізингових послуг [7]. Пріоритетними слід вважати економічні методи стимулювання лізингу, серед яких слід відзначити систему оподаткування, що безпосередньо впливає на економічну доцільність та ефективність використання даного фінансового інструменту.

З метою запобігання в подальшому виникненню ризиків від економічної рецесії в країнах Європи і США, а також залежно від однієї домінуючої валюти в міжнародних розрахунках, яким є долар США, доцільно диверсифікувати напрямки міжнародних лізингових операцій та взаєморозрахунків за ними. Зважаючи на вище зазначене, привабливими є ринки послуг країн Південно-Східної Азії, яких кризові явища торкнулись у незначній мірі. Застосування у міжнародних розрахунках валют, забезпечених ліквідним товарним покриттям, також може сприяти розвитку міжнародних лізингових операцій.

Зважаючи на те, що Україна з 1991 року є асоційованим членом СНД, то, розглядаючи питання міжнародного лізингу, не можна уникнути аналізу ринку лізингових операцій країн СНД, який оцінюється експертами як надзвичайно місткий і здатний принести його учасникам значні доходи, а також відчутний соціальний ефект [33].

Нині в деяких країнах СНД лізинг став одним з найважливіших потенційних компонентів інвестиційного фінансування в умовах переходу до ринкової економіки. Проте торік обсяг лізингових операцій у Росії становив приблизно 120,0 – 140,0 млн. дол. США, або близько 0,1% всього обсягу інвестицій в основний капітал [10]. Дефіцит капітальних вкладень, що існує нині в СНД, нестача інших інвестицій для цього посилюють економічну доцільність використання міжнародного лізингу.

Для успішного використання лізингу у відновленні та поглибленні виробничих інтеграційних зв'язків країн-учасниць СНД необхідно:

1) розробити в кожній з країн гармонізоване національне законодавство з лізингу, яке б надало право банкам брати повною мірою участь у здійсненні лізингових операцій;

2) створити заданим видам інвестиційної діяльності нормативно-правову базу для СНД, основою якої може стати Конвенція про міждержавний лізинг [9] в СНД.

Ці документи є винятково важливими нормативно-правовими та організаційними інструментами розвитку даного виду інвестиційної діяльності. У їхню основу мають бути покладені принципи гарантування захисту прав, юридичної рівності та відсутності дискримінації, верховенства закону, захисту інтересів суб'єктів міжнародної лізингової діяльності, різноманіття видів міждержавного лізингу [10].

На думку експертів, для формування демократичних інститутів, здатних ефективно сприяти розвитку лізингової діяльності, потрібно створити:

1) національні асоціації лізингових компаній країн-учасниць СНД і регіональних відділень цих асоціацій;

2) лізингові конфедерації СНД [34].

Міжнародний лізинг у СНД викликає особливий інтерес у ділових колах Білорусі, Росії та України. Спираючись на наявну правову базу міжнародного лізингу та маючи на увазі ту, що розробляється в цей час, національні лізингові асоціації Білорусі («Біллізинг»), Росії («Рослізинг») та України («Укрлізинг»), спільно з Міждержавним економічним комітетом, провели активну роботу зі створення Лізингової конфедерації СНД («СНДЛІЗИНГ») [23] як відкритої некомерційної організації, яка основною метою діяльності не вважає вилучення прибутку для своїх членів, а мобілізує основні з утворюваних у неї вільних коштів на найефективніше сприяння розвитку міждержавного лізингу у Співдружності для:

1) різного сприяння розвитку міждержавних лізингових послуг з боку країн-учасниць СНД для поглиблення їхніх фінансово-господарських зв'язків і зміцнення економічного потенціалу кожної з них;

2) координації діяльності організацій, що входять до складу Лізингової конфедерації СНД з розробки великих багатосуб'єктних проектів міждержавного лізингу різних видів;

3) сприяння створенню в кожній з країн СНД гармонізованого національного законодавства з міжнародного лізингу, а також розробки та обслуговування єдиної міждержавної нормативно-правової та організаційно-методичної бази з його різних видів;

4) підготовки кадрів з міждержавного лізингу;

5) відповідного інформаційного забезпечення.

Слід відзначити, що незважаючи на перспективність та важливість розвитку міжнародного лізингу, в Україні відсутня систематизована база даних про міжнародні лізингові операції, на основі яких можна було б зробити висновок про наявність розвитку кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі у сфері лізингу. Можна тільки відзначити, що на українському ринку присутні найбільші лізингодавці Росії – компанії «ВТБ Лізинг» [25] та «Сбербанк Лізинг Україна» [26], які активно працюють на українському ринку.

При цьому стратегія діяльності названих компаній відрізняється: якщо «Сбербанк Лізинг Україна» [26] на українському ринку виконує прямі функції лізингодавця з використанням основних фондів вітчизняного виробництва, які надаються українським лізинго-отримувачам, то «ВТБ Лізинг» [25] веде відкрито агресивну політику експансії: дії компанії спрямовані на викуп заводів виробників основних фондів, що користуються популярністю на ринку (наприклад, Стаханівський вагонобудівний комбінат) та монополізацію ринку вагонного литва в Україні.

Таким чином, ефективним інструментом активізації транскордонних лізингових операцій є створення кластера. Незважаючи на існуючі передумови для формування такого об'єднання, забезпечення міжнародного співробітництва вимагає від України запровадження багатьох заходів у цій сфері.

Оцінюючи перспективи розвитку лізингового бізнесу в Україні на найближчі 10 років, можна передбачити, що:

1) в Україні з'являться сучасні лізингові технології та нові види лізингових послуг, конкуренція на ринку лізингу зросте;

2) розвиток вторинного ринку основних засобів сприятиме зростанню ліквідності предметів лізингу, збільшиться асортимент активів, що пропонуються у лізинг;

3) розвиток діяльності бюро кредитних історій та інших інституцій (наприклад, реєстрів рухомого та нерухомого майна) надаватиме новий імпульс розвитку лізингового бізнесу, зросте швидкість розгляду заявок клієнтів та прийняття рішень щодо надання активів у лізинг;

4) підвищаться вимоги лізингових компаній до фінансового стану потенційних клієнтів;

5) незважаючи на постійне підвищення професійного рівня персоналу лізингових компаній, на ринку фінансового лізингу спостерігатиметься дефіцит кваліфікованих кадрів; матиме місце плінність кадрів внаслідок їх переманювання іншими компаніями;

6) відбуватиметься посилення вимог до системи ризик-менеджменту в лізингових компаніях, що обумовить виникнення потреби у спеціалізованому програмному забезпеченні;

7) популярність лізингу та його роль в економіці зростатимуть.

## ***Висновки за розділом 2***

У ході дослідження експортно-імпортних операцій було визначено їх обсяги, динаміку і структуру. Особливу увагу приділено стану зовнішньої торгівлі фінансовими послугами, рівень розвитку яких відіграє важливу роль у забезпеченні взаємодії економічних суб'єктів. Практична значущість отриманих результатів полягає у розробці рекомендацій щодо реалізації кластерних ініціатив у регіональному та галузевому розрізі, а також оцінки їх ефективності.

У 2006 – 2010 рр. зовнішньоторговельні відносини України з сусідніми державами активно розвивались. Свідченням цього є динамічне зростання обсягу експортно-імпортних операцій протягом усього досліджуваного періоду, окрім 2009 р., який позначився загостренням негативних проявів фінансової кризи.

Продажі України за кордон були представлені переважно товарами (більш ніж на 80,0%), проте, частка послуг, починаючи з 2009 р., мала тенденцію до зростання. Динаміка обсягів експорту була хвилеподібною і характеризувалась збільшенням протягом 2007 – 2008 рр., 2010 р. і падінням у кризовому 2009 р.

Більшість експортних операцій України була здійснена з найбільш близькими до неї регіонами, що свідчить про доцільність подальшого розвитку відносин у розрізі транскордонного співробітництва.

Як за товарами, так і за послугами, країни СНД мали переважання порівняно з країнами ЄС, проте, в останньому випадку воно було більш виразно вираженим. Серед країн СНД лівова частина торговельних операцій була проведена з Російською Федерацією, а серед країн ЄС – з Республікою Польща, Угорською Республікою, Словацькою Республікою та Республікою Румунія.

У вітчизняному імпорті, як і в експорті, превалювали товари (понад 90,0%). Динаміка обсягів імпорту і експорту також співпадала. Серед країн СНД головним постачальником товарів і послуг виступала Російська Федерація. З числа аналізованих країн ЄС найбільшу питому вагу мала Республіка Польща, але імпорт з Угорщини та Румунії зростав значно швидшими темпами.

Сальдо зовнішньої торгівлі українськими товарами з країнами – стратегічними партнерами було від'ємним, що свідчить про недостатню конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Сальдо зовнішньої торгівлі послугами, навпаки, було додатнім, але враховуючи їх низьку питому вагу в експорті й імпорті, ефект такої переваги був незначним.

Важливим напрямом розвитку двосторонніх відносин з досліджуваними країнами має виступати їх формування на засадах кластеризації, зокрема у транскордонному співробітництві. Це дозволить отримати додаткові вигоди усім зацікавленим сторонам за рахунок оптимального поєднання можливостей і ресурсів прикордонних регіонів, що входять до кластера. З огляду на це, великого значення набуває розробка методичних підходів до визначення єврорегіонів та сфер діяльності, у яких запровадження заходів з активізації експортно-імпортних операцій, призведе до максимального корисного результату. Вагомою їх складовою є побудова ефективної фінансової інфраструктури, яка забезпечує взаємодію економічних суб'єктів. Останнє може бути досягнуте за рахунок формування субкластерів за такими вагомими в експортно-імпортних операціях фінансовими послугами, як грошові перекази, обмін валют, фінансовий лізинг і факторинг.

### ***Література до розділу 2***

1. Ван Пен Трансформація торговельних відносин України з КНР в умовах глобалізації світової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 - Світове господарство і міжнародні економічні відносини / Ван Пен. – К., 2008. – 20 с.
2. Вардомский Л. Б. Приграничное сотрудничество на «новых и старых» границах России [Електронний ресурс] / Л. Б. Вардомский. – Режим доступу : [http://www.eabr.org/media/img/rus/publications/magazine/no1/n1\\_2008\\_14\\_Vardomskiy](http://www.eabr.org/media/img/rus/publications/magazine/no1/n1_2008_14_Vardomskiy)
3. Від сьогодні НБУ дозволив банкам валютні своп-операції. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.dt.ua/articles/81836>.
4. Віціан Т. Угорсько-українське співробітництво та його місце в сучасному геополітичному просторі / Т. Віціан // Геополітика України: історія і сучасність. – 2010. – № 2. – С. 205–226.
5. Двустороннее сотрудничество Украины и России в экономической сфере [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uceps.org/ukr/files/category\\_journal/NSD108\\_rus\\_2.pdf](http://www.uceps.org/ukr/files/category_journal/NSD108_rus_2.pdf).
6. Дергачова В. В. Роль транскордонного співробітництва в зовнішньоекономічній діяльності України у межах державної регіональної політики [Електронний ресурс] / В. В. Дергачова. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2009\\_1/034.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2009_1/034.pdf).
7. Іонова М. М. Сучасні тенденції організаційно-правового забезпечення міжнародного лізингу / М. М. Іонова // Стратегія розвитку України. – 2005. – № 1. – С. 118–123.
8. Карасьова З. М. Аналіз діючої практики міжнародних переказів в Україні [Електронний ресурс] / З. М. Карасьова, Р. І. Слободяна. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/nie/2010\\_3/043-047.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_3/043-047.pdf).

9. Конвенція про міждержавний лізинг від 25.11.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997\\_179](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_179).

10. Логутова Т. Г. Нормативно-економічні принципи стимулювання міжнародних лізингових операцій [Електронний ресурс] / Т. Г. Логутова, А. В. Остроушко, В. О. Альошина. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/APE/2010\\_3/APE-2010-03/38-44.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2010_3/APE-2010-03/38-44.pdf).

11. Мікула Н. Розвиток транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС [Електронний ресурс] / Н. Мікула, І. Тимечко. – Режим доступу : <http://niss.lviv.ua/analytics/69.htm>.

12. Мовчан В. Економічна інтеграція і кооперація України та ЄС: підсумки 2010 року / В. Мовчан, Н. Сисенко // *International Review*. – 2010. – № 4(16). – С. 4–31.

13. Організація забезпечення створення фінансових кластерів транскордонного співробітництва : монографія ; за ред. д.е.н., проф. Н. М. Внукової. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 104 с.

14. Офіційний сайт АТ Банк «Фінанси та Кредит» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fcbank.com.ua/>.

15. Офіційний сайт Головного управління статистики у Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donetskstat.gov.ua/>.

16. Офіційний сайт Головного управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lugastat.lg.ua/>.

17. Офіційний сайт Головного управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/>.

18. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/index.html>.

19. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.chernigivstat.gov.ua/>.

20. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

21. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/>.

22. Офіційний сайт Державної підтримки українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/>.

23. Офіційний сайт Лізингової конфедерації (союзу) Співдружності Незалежних Держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cisleasing.ru/>.

24. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.

25. Офіційний сайт ПАТ «ВТБ-Лізинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://vtb-leasing.ru/press\\_centre/news/94876/](http://vtb-leasing.ru/press_centre/news/94876/).

26. Офіційний сайт ПАТ «Дочірній банк Сбербанку Росії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sbrf.com.ua/>.

27. Офіційний сайт Посольства України в Угорській Республіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/hungary/ua/>.

28. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/>.

29. Офіційний сайт Територіального органу Федеральної служби державної статистики у Белгородській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://belg.gks.ru/>.

30. Офіційний сайт Територіального органу Федеральної служби державної статистики у Брянській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bryansk.gks.ru/>.

31. Офіційний сайт Територіального органу Федеральної служби державної статистики у Курській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kurskstat.gks.ru/>.

32. Офіційний сайт Територіального органу Федеральної служби державної статистики у Ростовській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rostov.gks.ru/>.

33. Офіційний сайт Українського об'єднання лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/>.

34. Паламарчук В. Становлення лізингових відносин в Україні в порівнянні з країнами Європи [Електронний ресурс / В. Паламарчук. – Режим доступу : <http://conf-cv.at.ua/forum/56-573-1>.

35. Пархоменко Н. О. Формування цін на міжнародному ринку послуг [Електронний ресурс] / Н. О. Пархоменко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Cher/2011\\_1/Parkhomenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Cher/2011_1/Parkhomenko.pdf).

36. Пилипенко В. В. Особливості формування валютної політики України в умовах трансформації економіки [Електронний ресурс] / В. В. Пилипенко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2011\\_2/tom2/412.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/412.pdf).

37. Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/PB\\_2010.pdf](http://bank.gov.ua/Publication/econom/Balans/PB_2010.pdf).

38. Пода А. Аналіз зовнішньоторговельної активності єврорегіонів України та її впливу на формування конкурентних переваг [Електронний ресурс] / А. Пода. – Режим доступу : [http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk\\_vydannya/08ekVz.pdf](http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/08ekVz.pdf).

39. Посібник з транскордонного співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.arr.com.ua/files/sitefiles/book2.pdf>.



40. Прицюк Н. Географічні аспекти зовнішньоторговельних зв'язків України [Електронний ресурс] / Н. Прицюк. – Режим доступу : <http://www.franko.lviv.ua/faculty/geography/Publik/Period/visn/36/Prycjuk.pdf>.

41. Про порядок та умови торгівлі іноземною валютою : Положення, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 10.08.2005 р. № 281. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0950-05>.

42. Романюк Н. І. Розвиток українсько-угорських торговельно-економічних відносин на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Н. І. Романюк, Н. Р. Демчук. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod\\_vidnos/2009\\_11/R4/Romanuyk.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2009_11/R4/Romanuyk.pdf).

43. Ротар Н. Тенденції розвитку транскордонної співпраці України та Румунії в контексті євроінтеграційних процесів [Електронний ресурс] / Н. Ротар. – Режим доступу : <http://dc-summit.info/proekty/ukraina-rumunija-moldova/1336-tendencii-rozvitku-transkordonnoi-spivpraci-ukraini-ta-rumunii>.

44. Рудак С. М. Методичні підходи до вибору ядра кластера / С. М. Рудак, О. В. Слуцька // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 150–154.

45. Страхові компанії Закарпаття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vspravda.info/business/4442-strahovi-kompanii-zakarpatтя>.

46. Україна увеличила экспорт электроэнергии в Молдову в 45,3 раза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.noi.md/ru/news\\_id/3919](http://www.noi.md/ru/news_id/3919).

## Розділ 3

# АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСКОРДОННИМ КЛАСТЕРОМ

### *3.1. Базові засади управління діяльністю транскордонного кластера*

Управління діяльністю транскордонного кластера є координацією дій його учасників із застосуванням апарату розрахункових засобів, що дозволяють спрогнозувати ліквідність кінцевих продуктів при запланованому рівні доходів і витрат.

Якщо результат такого оцінювання виявиться негативним, учасники можуть скоригувати свою діяльність, наприклад, шляхом рознесення в часі витрат на проведення ремонтних робіт. Транскордонний фактор при цьому висуває підвищені вимоги до ефективності управління кластером і якості фінансових послуг, якими можуть скористатися суб'єкти суміжних територій.

Поведінка економічних систем характеризує процеси генерації і руху матеріально-фінансових ресурсів між суб'єктами господарської діяльності, що дозволяє будувати балансові співвідношення. Апарат лінійної алгебри надає щодо них ефективні засоби, як аналітичного дослідження, так і чисельної реалізації. У зв'язку з цим модель Леонтьєва «витрати – випуск» широко застосовується для дослідження макроекономічних процесів.

Слід зауважити, що з економіко-математичної точки зору, вид суб'єкта (галузь, підприємство, банк тощо) не має суттєвого значення. У той самий час змістовні підходи до реалізації даної моделі в задачах мікроекономічного рівня на поточний момент відсутні. Певною мірою це пояснюється недостатністю статистичних даних, необхідних для побудови матриці балансу. Дійсно, підприємство чи організація фінансового профілю має інформацію лише з питань безпосередньої взаємодії з партнерами, але про те, як вони можуть бути пов'язані між собою, їй майже нічого невідомо. Крім того, важко вказати критерій, на підставі якого встановлювалися б межі такого балансу.

Між тим, макроекономічні баланси можуть прив'язуватися, наприклад, до кількості галузей, а збирання та обробку статистичної інформації можна доручити спеціальним службам. Однак такий процес є досить тривалим, що унеможливлює використання результатів дослідження балансових співвідношень для управління економікою в режимі реального часу.

На підставі наведених вище положень можна зробити висновок про те, що модель Леонтьєва у вартісній інтерпретації дуже органічно поєднується з кластером і може бути ефективно використана для

прийняття рішень з управління його поточною діяльністю, тобто координації дій учасників. Така сфера практичного застосування моделі «витрати – випуск» по-новому розкриває її потенціал.

Визначальну роль у зв'язку з цим відіграють такі чинники:

- 1) ідентифікація учасників кластера одночасно передбачає обмеження розмірів матриці балансу;
- 2) процедура такої ідентифікації є одним з найважливіших інструментів кластерної теорії;
- 3) обмін інформацією між учасниками кластера про рух матеріально-фінансових потоків дозволяє оперативно визначати елементи матриці;
- 4) такий інформаційний обмін уособлює ключову властивість кластера як організаційно-економічної системи;
- 5) особливістю транскордонного кластера є необхідність активної участі в його діяльності фінансових організацій суміжних держав унаслідок розбіжностей з оподаткування та наявності інших стримуючих чинників.

У ході практичної реалізації координаційних заходів об'єктивно притаманна кластеру якість взаємної довіри між учасниками дозволяє замикати зустрічні потоки на основі згладжування часових лагів, без чого співвідношення балансу втратили би значення. Якщо баланс будується сьогодні, товар відвантажувався вчора, а оплата надійде завтра, то зрушення за часом нівелюються. Звичайно, у даному випадку мається на увазі використання статичної моделі економічного балансу, а її динамічний варіант надає додаткові можливості [3].

Нарешті, важлива перевага полягає в тому, що високий ступінь відкритості комерційної інформації перешкоджає отриманню учасниками кластера тіньових доходів. Дійсно, якщо елементи матриці балансу фіктивні, то рішення, що приймаються за її допомогою, виявляться помилковими, а відповідно, проблема конкурентоспроможності такого «кластера» переходить в ірраціональну площину.

Власне кажучи, і поняття кластера як організаційно-економічної системи, учасники якої на неформальній основі обмінюються знаннями та досвідом, втрачає у цьому випадку предметний зміст. Можна припустити, що саме через наявність фактору детінізації доходів СОТ надає перевагу сприянню розвитку кластерів, а не субсидуванню національних виробників державою за галузевим принципом.

З іншого боку, якщо технологічні партнери розкривають один перед одним у повному обсязі достовірні відомості про фінансову діяльність, включаючи її рентабельність, це може розглядатися як безумовна ознака кластерного утворення, а відповідно, і інструмент його ідентифікації. Більше того, дану ознаку можна вважати основним компонентом самого поняття «кластер».

Дослідження присвячено перевагам застосування моделі Леонтьєва для кластерної організації. У ньому зазначені аналітичні можливості апарату лінійної алгебри для класу матриць, які характерні

для цієї моделі. Загострено увагу на інтерпретації на основі балансових співвідношень нестійких станів економічної системи, коли її поведінка може несподівано змінюватись під впливом незначних зрушень.

Заслуговує на увагу розкриття унікальності потенціалу кластера щодо забезпечення своєї конкурентоспроможності, а також особливості його функціонування в умовах внутрішніх цін. Наведені аргументи базуються на методології раціонального поєднання розрахунково-теоретичних можливостей з механізмами ухвалення рішень соціального характеру, які об'єктивно властиві кластеру.

Розглянуто проект транскордонного кластера молочного профілю, що поєднує виробничі підприємства Харківської і Белгородської областей з урахуванням використання потенціалу наукових центрів. У процесі конструювання цього кластера продуктивним виявився висновок Ю. Нікольського про те, що банки здебільшого спеціалізуються не за галузевим, а за кластерним принципом [7]. Виходячи з цього, були сформульовані найбільш актуальні аспекти ефективної адаптації банків до специфічності організацій кластерного типу, а також представлена інформація про те, яку значну роль відіграє чинник структурної послідовності організаційно-економічних систем.

Отже, досліджено ситуацію, за якої всі учасники економічної системи зацікавлені в тому, щоб кінцева продукція була ліквідною. Кожен з них готовий у чомусь поступитися безпосередньому партнеру, проте лише коли йому, у свою чергу, підуть назустріч. Очевидно, що навіть якщо кількість учасників невелика, може виникати безліч можливих комбінацій, урахувати які неможливо.

Інакше кажучи, в учасників, обопільно зацікавлених у співробітництві, відсутній необхідний для цього організаційно-управлінський інструмент, тобто засіб технічної підтримки. У якості такого засобу запропоновано використовувати співвідношення балансу, що показують, яким чином формується вартість продукції і послуг учасників кластера, а саме праця конкретного учасника, його дохід, частини вартостей продукції кластерних партнерів, яку він використав, і придбання за межами кластера.

Розв'язання отримуваної у такий спосіб системи лінійних алгебраїчних рівнянь надає такі можливості:

- 1) прогнозування наслідків прийнятих рішень;
- 2) оцінювання структурної стійкості власної організації;
- 3) управління діяльністю організації в режимі реального часу.

Співвідношення вартісного балансу є ефективним інструментом, якщо неухильно виконується така вимога: учасники кластера повинні достовірно розкривати усередині своєї організації реальні витрати і доходи, інакше результат прийнятого рішення може виявитися негативним. Звичайно, досягти цього в усіх без виключення ситуаціях

складно, але демонстраційні приклади розрахунків, що показують, як зростає ціна кінцевого продукту при нечесній поведінці одного з учасників, полегшують виконання такого завдання.

Отже, особливого значення набуває надання учасниками один одному достовірної інформації про свою фінансово-господарську діяльність. На її основі розрахунковим шляхом вони можуть надійно прогнозувати результати спільної діяльності, що створює великі конкурентні переваги.

У єврорегіоні «Слобожанщина» існує проект формування кластера молочного профілю, реалізація якого має стимулювати торговий обмін і кооперацію між прикордонними районами Харківської і Белгородської областей. У зв'язку з цим запланована активізація взаємин на основі торгово-митного коридору Вовчанськ – Шебекіно.

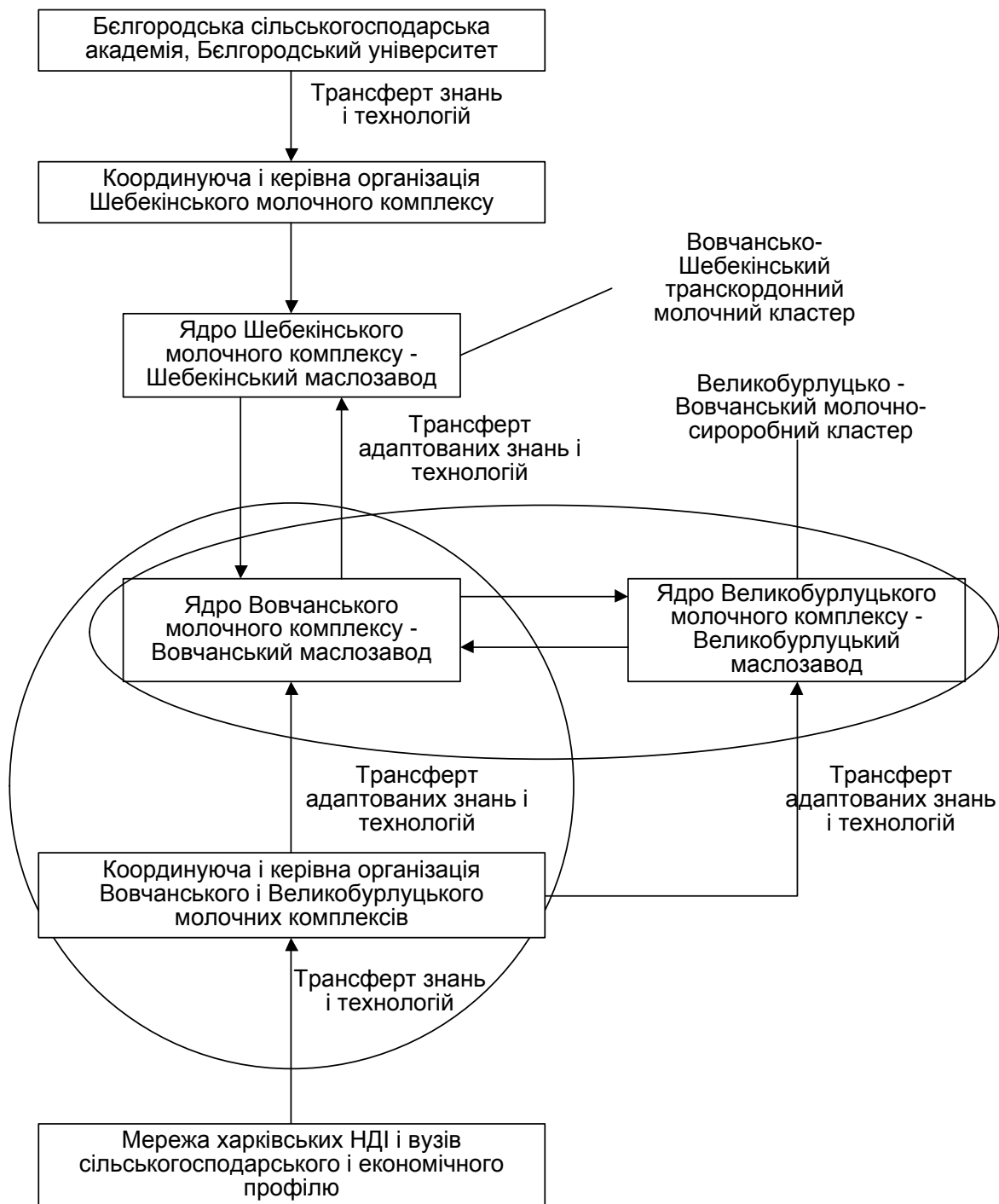
На сьогоднішній день розроблена узагальнена схема Вовчансько-Шебекінського транскордонного молочного кластера (рис. 3.1), пов'язаного з Великобурлуцько-Вовчанським молочно-сироробним кластером (рис. 3.2, 3.3).

Як видно з рис. 3.1 – 3.3, ідеологію конструювання такого кластера можна сформулювати таким чином. З наукових установ відповідного профілю Харкова і Белгорода здійснюється трансферт знань і технологій у керівні структури молочних комплексів. Останні акумулюють, обробляють отриману інформацію і передають її в ядра Вовчанського і Шебекінського молочних комплексів, представлених місцевими маслозаводами. Вони, у свою чергу, шляхом активного інформаційного обміну залучають до кластера інших учасників своїх молочних комплексів.

На такій основі стимулюватимуться різні види співпраці, а також науково-виробничої кооперації між молочними комплексами Харківської і Белгородської областей, унаслідок чого вони стануть функціонувати як єдиний транскордонний молочний кластер.

Надзвичайно важливим є початковий етап створення кластера. Після вироблення концепції і підготовки розгорнутого бізнес-плану доцільно провести серію презентацій кластера з викладенням організаційних механізмів і перспектив його розвитку. Одночасно утворюється декілька тематичних робочих груп за відповідними напрямками.

Регулярне обговорення результатів діяльності таких груп має відбуватися на кластерних нарадах. Для обміну думками, ідеями, знаннями і досвідом передбачається створення Ради кластера за участю представників усіх видів його діяльності. Основна функція цієї Ради полягає в управлінні розвитком кластера. Слід зазначити, що згаданий вище бізнес-план зовсім не обов'язково повинен поширюватися на тривалий період часу. Як пріоритет, доцільно обрати бенчмаркінг і ситуативність управління.



**Рис. 3.1. Узагальнена схема взаємодії Вовчансько-Шебекінського транскордонного молочного кластера з Великобурлуцько-Вовчанським молочно-сироробним кластером**

При формуванні транскордонного кластера слід урахувувати результати діяльності Великобурлуцько-Вовчанського молочно-сироробного кластера. На підставі аналізу досягнутих показників ефективності діяльності його учасники погоджено дійшли до висновку про те, що кластерна організація дає істотні переваги. До них у першу чергу слід віднести такі.



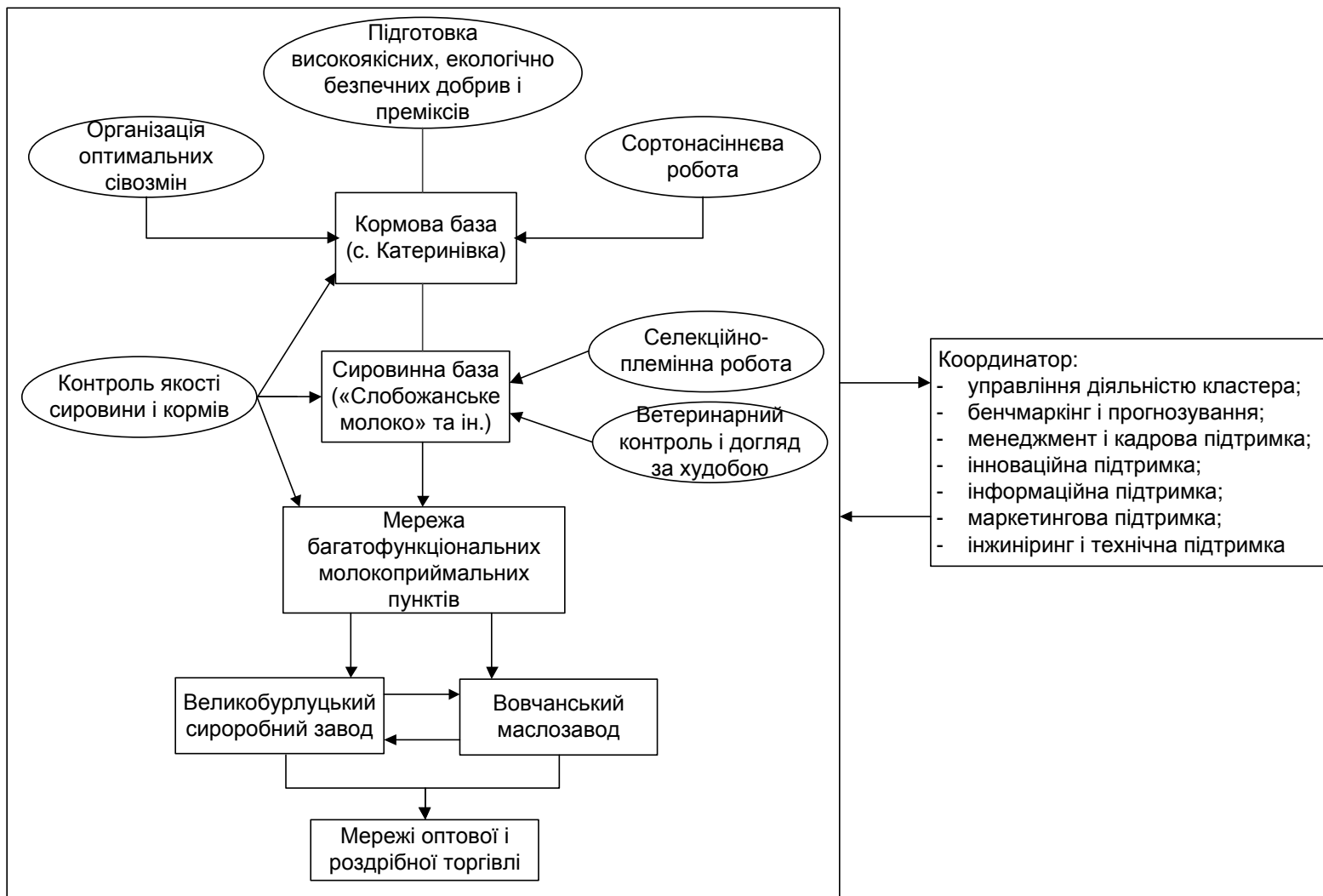
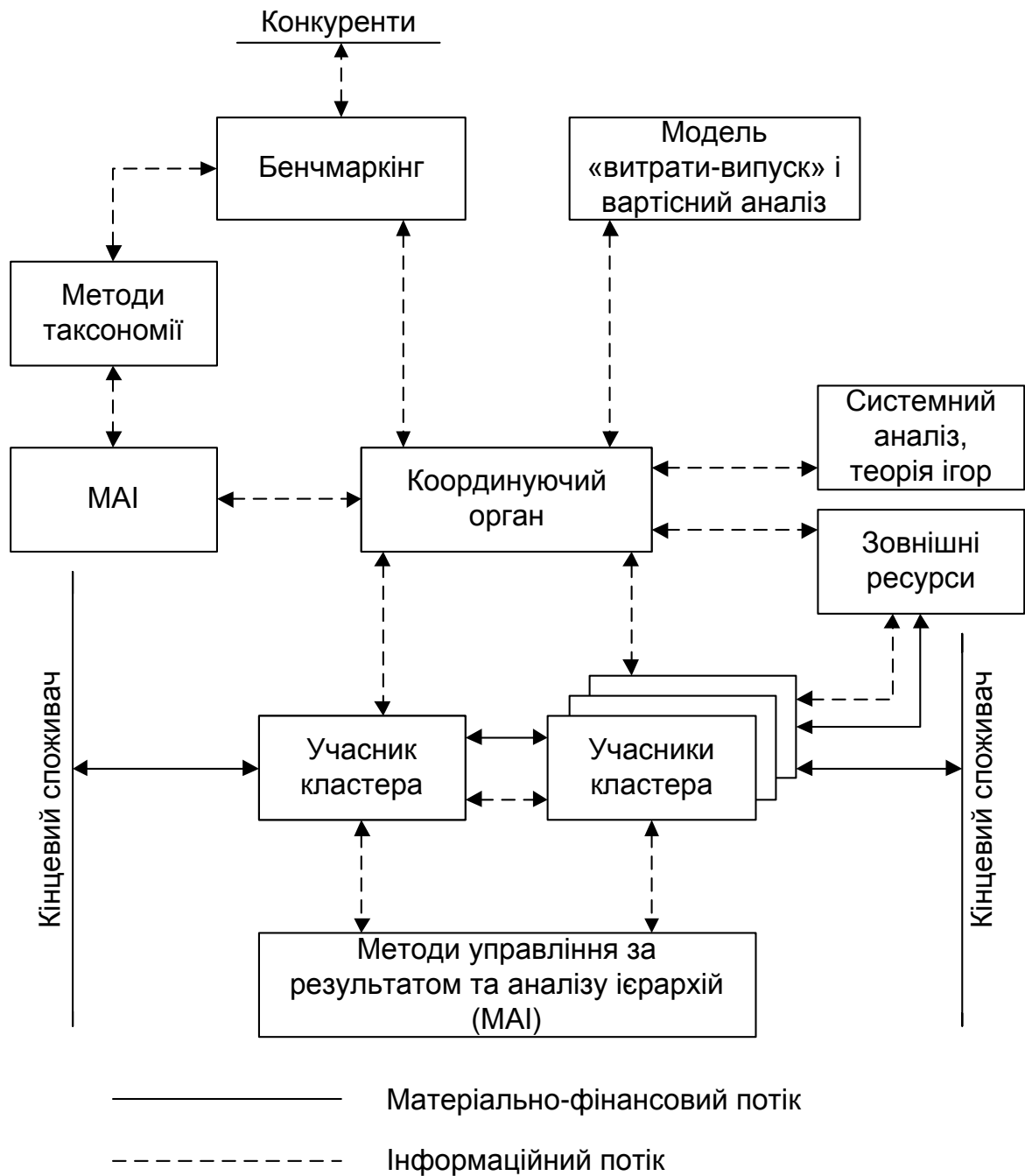


Рис. 3.2. Функціональні блоки Великобурлуцько-Вовчанського молочно-сироробного кластера





**Рис. 3.3. Узагальнена схема управління діяльністю Великобурлуцько-Вовчанського кластера**

1. Забезпечення стабільності господарської діяльності і фінансового стану.
2. Ухвалення управлінських рішень з використанням засобів розрахунково-аналітичної підтримки.
3. Скорочення транзакційних витрат уздовж усього ланцюга доданої вартості: від заготівлі кормів до реалізації кінцевої продукції.
4. Зниження ризиків, що виникають унаслідок обміну інформацією, досвідом і знаннями, а також ризику консолідації фінансових ресурсів.

5. Активізація взаємин з організаціями, що надають фінансові послуги.

6. Підвищення ефективності використання виробничих потужностей шляхом предметної спеціалізації підприємств.

7. Підвищення якості продукції за рахунок злагодженого контролю на всіх етапах торгово-виробничого процесу.

8. Можливість оперативного залучення до співпраці профільних фахівців, а також сторонніх організацій.

9. Зростання надходжень до місцевих бюджетів і розвиток регіональної інфраструктури.

У той же час практичний досвід свідчить про важливість кластерного партнерства з установами, що надають фінансові послуги, особливо з банками. До найбільш актуальних для банків позицій на етапі формування кластера з їх участю належать такі.

1. Визначення принципу (системи), за яким формується склад клієнтів конкретного банку: галузевий, кластерний, не виражений тощо.

2. Тенденції формування складу клієнтів за період існування банку.

3. Схильність клієнтів банку до залучення для роботи з ним технологічних партнерів з метою оптимізації показників фінансово-господарської діяльності.

4. Ставлення клієнтів банку до переваг кластерних форм організації економічної діяльності.

5. Збирання інформації про найважливіших партнерів клієнтів банку, умови їх кредитування тощо.

6. Проведення переговорів з банками, в яких обслуговуються партнери клієнтів, про координацію дій на принципах кластерного підходу.

7. Оцінка можливості використання результату господарської діяльності клієнта в якості критерію ефективності банківських служб.

8. Визначення банків, з якими можливі неформально-довірчі стосунки в цілях обміну інформацією і розвитку кластерних форм співпраці, включаючи залучення суб'єктів господарської діяльності.

9. Оцінка можливостей використання страхування, а також інших механізмів підвищення ступеня взаємної довіри.

10. Складання портфеля фінансово-комерційних проектів, які потенційно привабливі для банків, але не можуть бути реалізовані самостійно, тобто вимагають співпраці.

11. Розробка кредитних схем кластерної спрямованості, тобто таких, що враховують різну тривалість виробничих циклів технологічних партнерів та інші особливості кластерної діяльності, включаючи транскордонний чинник.

12. Оцінка реальних форм підтримки з боку органів влади, які повинні сприяти розвитку кластеризації.

13. Оцінка можливостей підготовки співробітників банку: передачі спеціальних знань про особливості всього технологічного ланцюга на протипагу вузької спеціалізації при кредитуванні за галузевою ознакою.

Ще одна важлива компонента забезпечення ефективності кластерної діяльності знаходиться у площині системного аналізу, який є загальною галуззю знань, яка розглядає з властивих їй позицій також і економічні моделі. У системному аналізі прийнято виділяти такі чинники інтеграційної ефективності функціонування систем:

- структура, тобто порядок розташування ланок;
- організація зв'язків у сполученнях ланок;
- процеси ухвалення рішень в ланках.

Робота С. Сенгупті і Р. Акоффа [6], незважаючи на те, що посилання на неї рідко зустрічаються в сучасних джерелах, містить надзвичайно важливі положення для розуміння процесів функціонування як кластерів, так і організаційно-економічних систем в цілому. На думку зазначених авторів, найбільшу складність у системному аналізі представляє проблема множинності цілей [1; 1]. Особливо це стосується децентралізованих систем, ухвалення рішень в яких здійснюється на рівні окремих ланок, що мають свої локальні цілі.

Висунуто припущення про те, що завдання будь-якої цілеспрямованої системи може бути сформульовано як максимізація виразу  $G - L$ , де  $G$  – прибуток, а  $L$  – збиток у найбільш загальному сенсі. При цьому передбачається, що системою можуть керувати дві змінні –  $z_1$  і  $z_2$  (наприклад, фінанси і кадри).

Таким чином:

$$G = Y_1(z_1, z_2); L = Y_2(z_1, z_2)$$

і, відповідно:

$$\max(G - L) = \max_{z_1, z_2} [Y_1(z_1, z_2) - Y_2(z_1, z_2)].$$

Разом із цим на практиці рідко зустрічаються ситуації, коли б задача зводилася до вигляду:

$$\max(G - L) = \max_{z_1} [Y_1(z_1, z_2)] - \min_{z_2} [Y_2(z_1, z_2)],$$

іншими словами, один важіль управління відповідає за прибуток, а другий – за збитки.

Вихідні параметри системи більш загального вигляду визначаються так. Одній ланці ставиться завдання максимізації  $F_1(z_1, z_2)$ , а іншій – мінімізації  $F_2(z_1, z_2)$ , причому  $F_1$  і  $F_2$  визначені будь-яким придатним способом і не тотожні  $Y_1, Y_2$ . Загальний ефект функціонування системи визначається як:

$$V = \max_{z_1} [F_1(z)] - \min_{z_2} [F_2(z)],$$

де вектор  $z = \{z_1, z_2\}$ .

Відповідно, величину  $U - V$ , де:

$$U = \max_z [Y_1(z) - Y_2(z)],$$

можна трактувати як міри структурної неефективності системи. Ця неефективність обумовлена виключно структурою системи, оскільки остання допускає оптимізацію локальних цільових функцій ланок (що впливає з децентралізованого способу управління).

У той же час системі, яка має недосконалу структуру, одночасно властиві два інші види неефективності. Перший з них обумовлений організацією зв'язків усередині системи, другий – процесами ухвалення рішень. Якщо одні ланки оптимізують свої локальні цільові функції і при цьому не мають точної інформації про змінні, керовані іншими, то неефективність обумовлюється зв'язками в системі.

Якщо  $z_1^*, z_2^*$  – оптимальні значення змінних  $z_1, z_2$ , тоді неефективність, обумовлена зв'язками, визначається як:

$$\left\{ \max_{z_1} [F_1(z)] - \min_{z_2} [F_2(z)] \right\} - \left\{ \max_{z_1} [F_1(z_1, z_2^*)] - \min_{z_2} [F_2(z_1^*, z_2)] \right\}.$$

Ця міра неефективності залежить від математичних властивостей функцій  $F_1, F_2$ , а, отже, і від структури системи. З цього випливає, що одні організації більш чутливі до негативних зв'язків унаслідок відмінностей між їх структурами. Сукупну неефективність даної системи, обумовлену як структурою, так і зв'язками, характеризує вираз:

$$\max_z [Y_1(z) - Y_2(z)] - \left\{ \max_{z_1} [F_1(z_1, z_2^*)] - \min_{z_2} [F_2(z_1^*, z_2)] \right\}.$$

Нарешті, передбачається [1], що ланки системи не забезпечують досягнення максимуму своїх локальних цільових функцій. Якщо  $\max'$  і  $\min'$  означають «помилковий» варіант, то вираз:

$$\left\{ \max_{z_1} [F_1(z)] - \min_{z_2} [F_2(z)] \right\} - \left\{ \max'_{z_1} [F_1(z)] - \min'_{z_2} [F_2(z)] \right\}$$

визначає неефективність, обумовлену процесами вироблення і ухвалення рішень. Слід звернути увагу, що і тут вплив вказаних процесів на ефективність функціонування системи в цілому залежить від математичних властивостей функцій  $F_1, F_2$ , тобто від структури системи.

На підставі наведених міркувань, С. Сенгупта і Р. Акофф зробили дуже важливий для практичного застосування висновок: якщо в системі є структурна неефективність, то вона породжує також неефективності, обумовлені зв'язками і процесами ухвалення рішень [10]. Отже, визначальну роль, з точки зору ефективності функціонування системи, відіграє її структура. Це положення поширюється також і на випадок, коли дана система є сукупністю ієрархічно організованих підсистем [10].

Таким чином, для створення ефективно функціонуючої системи необхідно в першу чергу визначити її ланки і структуру. Стосовно кластерної проблематики це означає ідентифікацію потенційних учасників і зв'язків між ними.

У той же час, як наочно продемонстрував Н. Моїсеєв [8], завдання визначення у математичній постановці оптимальних функцій ланок, а по суті  $F_1(z)$  і  $F_2(z)$ , навіть у простій ситуації не має перспектив свого вирішення. Альтернативою у практиці організаційно-економічних систем є суто евристичні підходи до визначення  $F_1$  і  $F_2$ , які є загальноприйнятими.

Ця обставина підтверджує доцільність кластерного підходу до організації економічної діяльності. Оскільки учасники кластера оперативно інформують один одного про дії, які вони мають намір зробити (вибір змінних  $z_1$  і  $z_2$ ), то величина може бути максимізована, а відповідно, неефективність, обумовлена зв'язками, зменшиться. Це характерно і для процесів ухвалення рішень учасниками:  $\max'$  і  $\min'$  перестають бути «помилковими»:

$$\max_{z_1} [F_1(z_1, z_2^*)] - \min_{z_2} [F_2(z_1^*, z_2)]$$

Для ефективного функціонування організаційно-економічної системи потрібна реалізація її структурної зв'язності. Як зазначив Дж. Касті, це найважливіша характеристика, оскільки за відсутності зв'язності фактично зникає саме поняття системи [11, с. 47–48]. Для опису зв'язності найбільш прийнятним є апарат теорії графів і комбінаторної топології. При цьому слід мати на увазі, що різні концепції зв'язності відбивають одну і ту саму тенденцію – виявлення істотних, функціонально значимих зв'язків системи [11, с. 70–71].

У зв'язку з цим Дж. Касті розглянув систему, яка описується на основі лінійних алгебраїчних рівнянь:

$$Ax = c, \tag{3.1}$$

де  $x$  – вектор, кожна компонента якого є деякою підсистемою;

$c$  – вектор зовнішніх впливів.

Ступінь взаємозв'язку між підсистемами визначають позадіагональні елементи матриці  $A$ . Відповідно, аналіз зв'язності системи концентрується на вивченні характеру заповнення матриці  $A$  і оцінці порівняльної значущості її елементів.

Більша розмірність системи і її висока складність можуть слабо корелювати. Розмірність  $n$  матриці  $A$  може бути високою, але якщо вона має просту структуру (наприклад, діагональна або розкладна), то рівняння (3.1) є системою малого ступеня складності, поведінка якої зрозуміла і прогнозована.

Ступінь зв'язності підсистем визначається також шириною розкиду власних значень матриці  $A$ . Разом із цим відповідні кількісні критерії повинні формуватися з урахуванням особливостей конкретних класів систем [2]. Слід зазначити, що число  $\lambda$  називають власним значенням матриці  $A$ , якщо існує ненульовий вектор  $x$ , такий що  $Ax = \lambda x$ .

Стосовно даної проблематики ефективним є алгоритм В. Фільштинського [1], що базується на розвитку положень теорії ігор на основі оригінальних механізмів самонавчання. Цей алгоритм дозволяє вирішувати такі завдання:

1) визначати інформативні показники структурної зв'язності системи шляхом замикання траєкторій перетікання фінансових, матеріальних і інформаційних ресурсів, а також оцінювання можливостей реалізації альтернативних траєкторій потоків і використання переліку інших інструментів;

2) ідентифікувати реальних учасників кластера, включаючи тих, з якими в неявній формі існують об'єктивно необхідні виробничо-економічні взаємовідносини і при цьому вони потенційно готові до співпраці.

Як свідчить зарубіжний досвід, часто навіть активні учасники кластерних утворень такими себе беззаперечно не позиціонують. Проте існуюча спільність економічних інтересів може проявлятися побічно, наприклад, в соціально-політичній сфері.

На підставі показників зв'язності, В. Фільштинським [1] розроблена методика і програмно-алгоритмічний комплекс для здійснення економічної діяльності в умовах нестачі фінансових ресурсів. Суть цього підходу полягає в наступному.

Усередині неформального об'єднання групи підприємств на рівні намірів узгоджуються номенклатура, обсяги і ціни готових до продажу товарів (послуг). За відсутності вільних коштів у підприємств є можливість, не здійснюючи запозичення, реалізувати заплановані угоди шляхом коригування співвідношенні цін усередині об'єднання. Можна так обумовити ціни в одиничній колективній угоді, що збережуться різниці доходів і витрат, які мали місце при нормальних, колишніх цінах, проте істотно зменшаться суми, необхідні для проведення операцій.

Отже, установочні ціни у даному випадку такі як у звичайній угоді, а ціни, за якими продаватимуться товари усередині об'єднання, істотно нижче (деякі з них навіть можуть бути нульовими). Можна встановити нижні межі цін на кожен товар відповідно до вимог законодавства або інших нездоланих умов. При цьому ефективність угод дещо зменшиться: вигоду не отримає той учасник, який нічого не продає, а тільки купує.

Стосовно кластера такий підхід є привабливим через такі обставини:

1) можливість, на відміну від одиначної угоди, систематично здійснювати мінімізацію обігових коштів, прозору і взаємовигідну для учасників;

2) поширення алгоритму мінімізації обігових коштів на торгово-виробничу і деякі інші сфери діяльності, угоди за якими тривалі у часі;

3) уточнення реальних учасників кластера безпосередньо в процесі управління його діяльністю за критерієм генерації внутрішніх ресурсів (постійний покупець переходить в категорію сторонніх споживачів);

4) розширення складу учасників кластера, обумовлене економічністю розрахункових операцій і підвищенням конкурентоспроможності суб'єктів;

5) підвищення ефективності системи управління діяльністю кластера за рахунок аналітичних можливостей, що надаються засобами програмно-алгоритмічної підтримки.

Підсумовуючи значення системного аналізу для забезпечення ефективної життєдіяльності кластера, варто акцентувати увагу на таких аспектах.

Системі, що має недосконалу структуру, одночасно властиві неефективність організації зв'язків ланок і неефективність процесів ухвалення управлінських рішень. Таким чином, визначальну роль відіграє структура системи (на що не акцентується у багатьох сучасних джерелах). При цьому існує можливість підвищення ефективності функціонування системи за рахунок кращого інформування її ланок, а це повною мірою поєднується з методологією кластерного підходу.

Структурна послідовність є найважливішою характеристикою економічної системи, яка, зокрема, може бути ефективно використана для ідентифікації потенційних учасників кластера. Відповідні засоби програмно-алгоритмічного забезпечення дозволяють також мінімізувати розміри обігових коштів учасників шляхом оптимізації матеріально-фінансових потоків.

### ***3.2. Визначення факторів співпраці економічних агентів зі створення субкластерів***

Експериментальна економіка – це галузь сучасної економічної науки, в якій базовим інструментом дослідження є контрольований лабораторний експеримент. Лабораторні експерименти в економіці (перші дослідження відносяться до початку минулого століття) набули

поширення та популяризацію, завдяки роботам В. Сміта [5], чиї заслуги були відзначені 2002 року Нобелівською премією. Лабораторні експерименти в економіці проводяться з двома основними цілями: по-перше, перевірка вихідних аксіом і гіпотез економічних теорій, по-друге, накопичення даних для формулювання нових припущень і аксіом.

У даний час експериментальна економіка активно розвивається як углиб (розвиток методологічної бази економічних експериментів), так і вшир (поширення застосування експериментальних методів на різні галузі економічних досліджень). Найважливішими питаннями, які висуваються в актуальний фокус досліджень, є: фактори, що впливають на інтенсивність і стійкість співпраці суб'єктів, залежність їх поведінки від поведінки інших суб'єктів, схильність до покарання за порушення норм і реакція суб'єктів на це покарання, схильність до фрірайдерської поведінки, і виявлення чинників, які на це впливають. Вивчення цих питань, розуміння мотиваційної структури поведінки суб'єктів мають ключове значення для організації різних форм співпраці та взаємодії економічних агентів.

Експериментальна економіка пропонує свій підхід до дослідження, заснований на лабораторних експериментах. Для вивчення можливостей співпраці зі створення транскордонних кластерів використано базовий експеримент «Суспільне благо» (PG - Public goods game, опис різних конструкцій цього експерименту і його результатів можна знайти в багатьох джерелах, наприклад [1; 1]), який проводився з метою виявлення схильності суб'єктів до співпраці, покаранню і фрірайдерської поведінки (ефект «проблеми безбилетника» (free-rider problem), яка полягає в тому, що суб'єкт, не бажаючи брати участь у загальних витратах, прагне скористатися ефектом спільних зусиль).

Експеримент PG відтворює конфлікт між індивідуальною вигодою і спільним ефектом. Мотиваційна структура поведінки заснована на двох головних припущеннях:

- а) наявність індивідуальної зацікавленості в своїх результатах;
- б) на поведінку суб'єктів впливають загальні норми і поведінка інших членів суспільства (гіпотеза реципрокності). Розрізняють позитивну реципрокність (схильність до взаємності у співпраці) і негативну реципрокність (взаємність у покаранні).

Термін «реципрокність» (reciprocity – взаємність) використовується в сучасній соціології для позначення обміну дарами (докладніше див. [12]). Цей термін вживається також в дослідженнях співробітництва у більш широкому тлумаченні, як схильність суб'єкту до взаємодії за умови аналогічної поведінки інших членів групи, у тому числі, і покарання порушників суспільних норм. Якщо при цьому покарання не безкоштовне для того, хто карає, то це свідчить про наявність сильної реципрокності (strong reciprocity), притаманної поведінці індивіда.



Сильна реципрокність свідчить про наявність у суб'єкта не лише індивідуальних, а й соціальних цінностей, які впливають на його поведінку і ставлення до співпраці.

Учасники експерименту мали рівний дохід  $d > 0$ , з якого кожен самостійно виділяв внесок  $x_i$ ,  $0 \leq x_i \leq d$ , до загального фонду. Сукупний внесок учасників мультиплікується із заданим коефіцієнтом  $k > 1$ , тобто моделюється синергетичний ефект співпраці («суспільне благо»). Результат рівномірно розподіляється між учасниками, і остаточний дохід  $i$ -учасника в результаті співпраці складе  $z_i = d - x_i + k\bar{x}$ , де  $\bar{x}$  - середній внесок учасників. У випадку, коли  $k > n$  ( $n$  - число учасників), учасник отримує виграш від свого ненульового вкладу незалежно від дій інших суб'єктів. За умови  $k < n$  залежність доходу учасника від поведінки інших різко посилюється. Ця умова забезпечує мотивацію учасників до фрірайдерської поведінки (рис. 3.4).

У групі з 3-х учасників при початковому доході 20 і  $k = 1,5$  найбільший ефект (35) отримав «безбілетник» (№ 3).

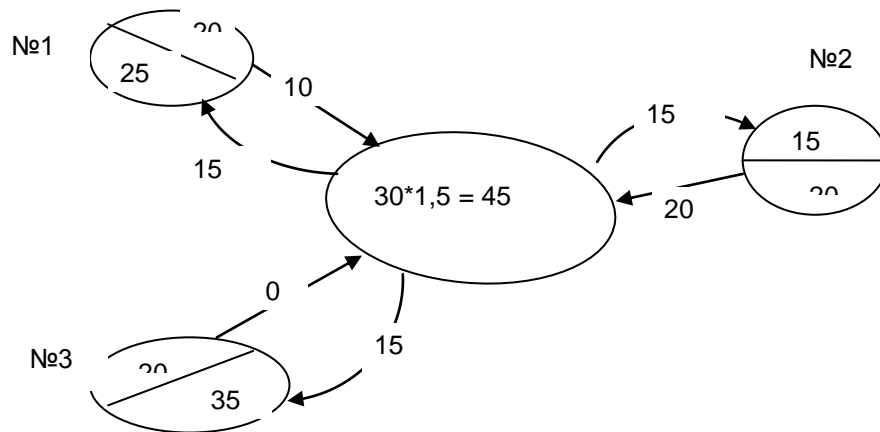


Рис. 3.4. Розподіл доходу в PG-грі за наявності «безбілетника»

Базова конструкція експерименту передбачає сильну мотивацію до фрірайдерства, засновану на індивідуальній зацікавленості та відсутності покарання. Безбілетник в гіршому випадку (коли в його групі всі ведуть себе аналогічно) залишається при своєму початковому доході, тобто нічого не втрачає. Якщо ж сукупний внесок інших учасників ненульовий, то він вже отримує виграш. Така конструкція експерименту провокує фрірайдерську поведінку, і, не передбачаючи стримуючих механізмів, елімінує їх вплив на поведінку суб'єктів, виявляючи «незамутнену» небезпекою покарання схильність до фрірайдерства. Якщо за таких обставин учасники демонструють низький рівень ухилення від участі в загальному блазі, це свідчить про те, що суб'єкти мають стимули до співпраці, засновані не на примусі.

Висновки та проведення попередніх експериментів в зарубіжних країнах послужили підставою для формування завдань і вибору умов даного експерименту (огляд результатів PG-експериментів в Україні представлений в роботі Т. Меркулової [9]).

При проведенні експерименту було використано конструкцію гри з постійними анонімними групами (учасники не знали партнерів по групі), анонімним вибором (вклад учасника не оголошувався), повторами (гра проводилася в кілька ітерацій) і платним покаранням.

Всі учасники були об'єднані в групи по 3 суб'єкта. На кожній ітерації учасник отримував екзогенний дохід 20 балів. Коефіцієнт мультиплікації становив 1,5. Учасникам повідомлявся їхній дохід після співпраці, а також вклади їх партнерів по групі. Після цього учасники мали можливість (анонімно) покарати один одного штрафними балами. Сумарне число штрафних балів, які міг виставити кожен учасник своїм партнерам по групі, було обмежено 5 балами. Покарання інших учасників було платним: виставлені учасником штрафні бали віднімалися з його доходу, а з доходу покараних учасників віднімалася потроєна величина штрафних балів.

У експерименті брали участь 27 осіб – представники банків, інвестиційних, консалтингових і страхових компаній, підприємств реального сектора економіки.

Абсолютна величина середнього внеску учасників зростала: середнє значення початкового внеску – 9,89 (приблизно 10) балів (рис. 3.5), або 49,4% початкового доходу, що відповідає результату Дж. Ледьярда (рис. 3.6).

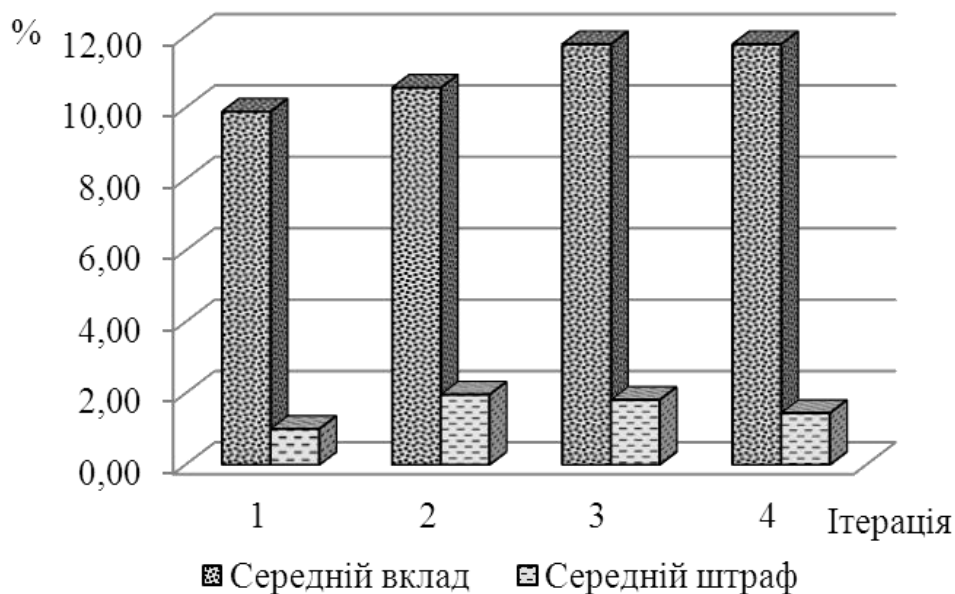


Рис. 3.5. Динаміка середніх вкладів і штрафів

Важливою характеристикою є розкид індивідуальних рішень. Розкид індивідуальних внесків (як характеристика розкиду вкладів використаний коефіцієнт варіації – безрозмірна величина, яка показує відношення стандартного відхилення й середнього значення) незначно змінювався протягом експерименту (рис. 3.7).

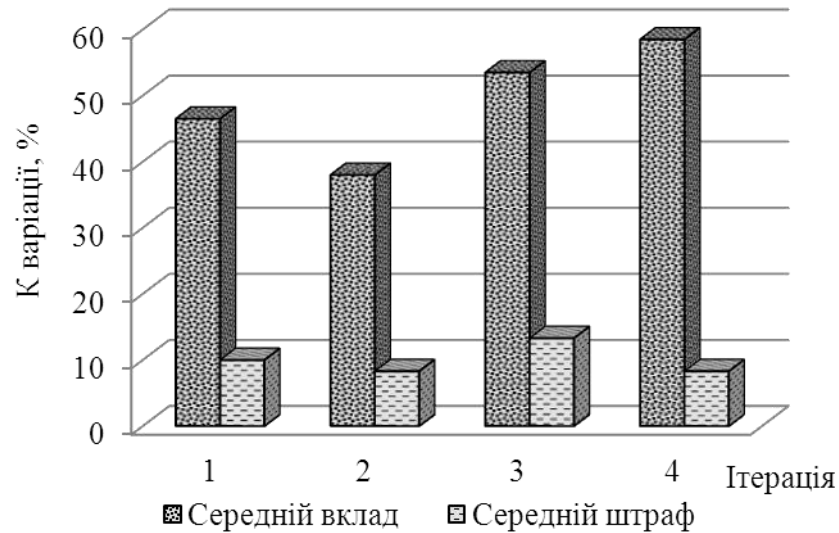


Рис. 3.6. Середні значення внеску і штрафу, % до доходу

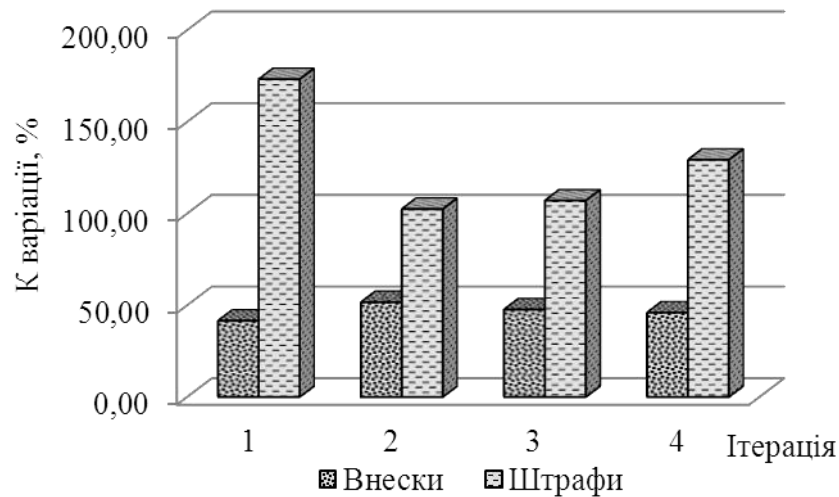


Рис. 3.7. Розкид індивідуальних внесків і штрафів

Динаміка середнього штрафу, виставленого учасниками, не є монотонною, але порівняння фінального та початкового раундів показує незначне збільшення середнього штрафу в абсолютному і відносному виразі (рис. 3.5, 3.6).

На відміну від диференціації індивідуальних вкладів розкид штрафів набагато більше, що свідчить про значну неоднорідність учасників щодо їх відношення до покарання, а також про певне зближення їх позицій протягом експерименту (рис. 3.7).

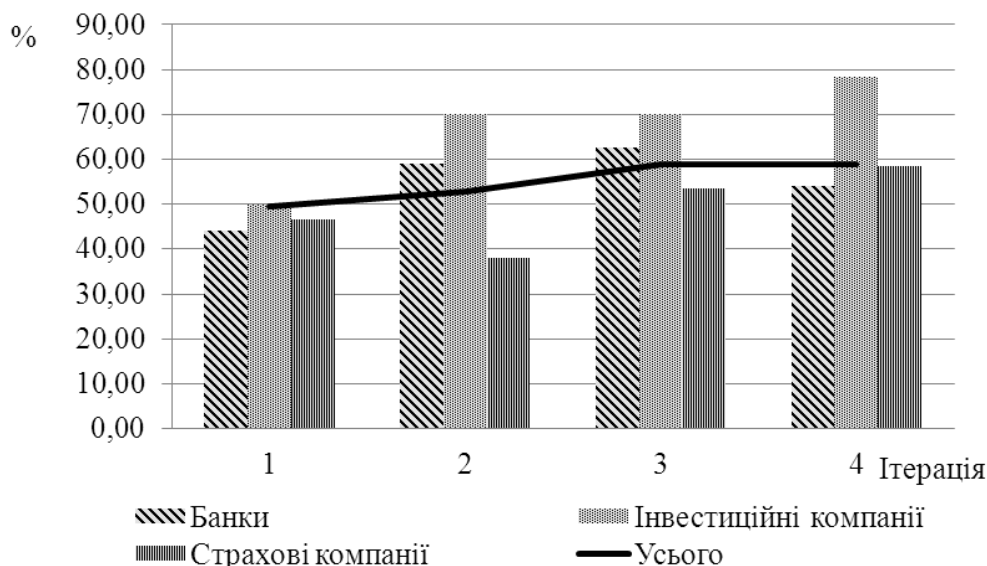
У загальній сукупності учасників були виділені наступні категорії відповідно до місця роботи: працівники банків, інвестиційних компаній, страховики (працівники страхових компаній) та працівники підприємств. Представники цих суб'єктів господарювання були об'єднані в окремі групи. Про відмінність у поведінці можна судити за даними, представленими в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Середні значення вкладів (у % до доходу)**

№ ітерації	Вся сукупність	Співробітники банків	Представники інвестиційних компаній	Працівники страхових компаній
1	49,44	44,17	50,00	46,50
2	52,78	59,17	70,00	38,00
3	58,89	62,50	70,00	53,50
4	58,89	54,17	78,50	58,50
Середнє по ітераціях	55,00	55,00	67,10	49,13

Найбільш схильними до співпраці є працівники інвестиційних компаній, а страховики демонстрували дуже обережне поведіння відносно вкладів. Поведінка працівників банків відповідає середнім за сукупністю характеристикам. Динаміка вкладів за категоріями наочно представлена на рис. 3.8.

**Рис. 3.8. Середній внесок різних категорій учасників (% до доходу)**

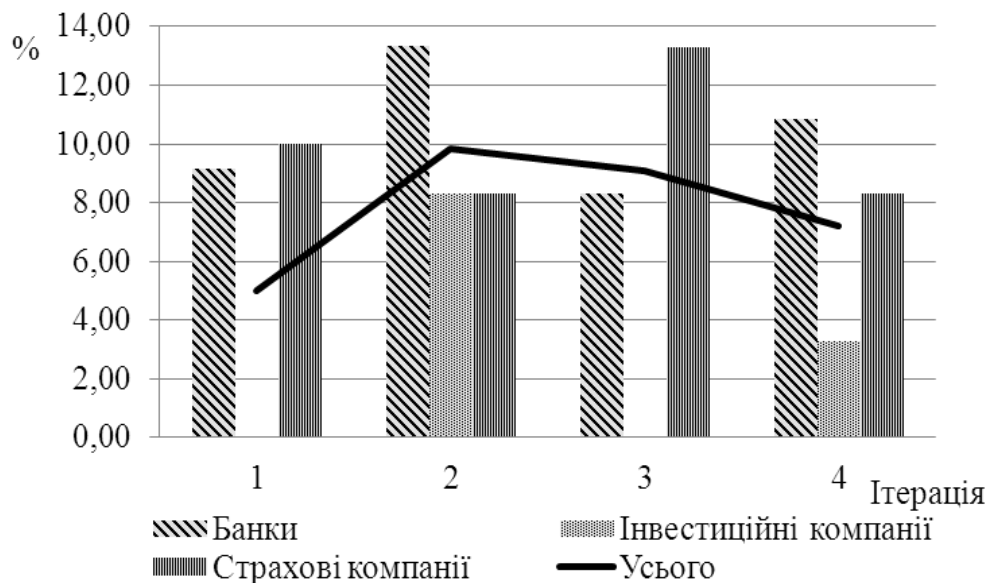
Як видно з рис.3.8, працівники інвестиційних компаній впевнено лідирують у всіх ітераціях, а страховики – навпаки. Відзначено, що в кінці експерименту всі групи показують більш високий середній вклад, причому вклад представників інвестиційних компаній істотно більше середнього за сукупністю значення, і середніх внесків інших категорій. Іншим важливим показником поведінки є середній штраф, який виставляли учасники один одному (табл. 3.2).

У штрафуванні лідирують працівники банків і страховики: їх штрафи вище середніх значень за сукупністю. Необхідно звернути увагу на дуже низькі показники штрафів, що виставляються працівниками інвестиційних компаній. Такі ситуації спостерігаються на всіх ітераціях, крім другої, коли позиції дещо зближуються (рис. 3.9).

Таблиця 3.2

**Середні значення штрафів (у % до доходу)**

№ ітерації	Вся сукупність	Співробітники банків	Представники інвестиційних компаній	Працівники страхових компаній
1	5,00	9,17	0,00	10,00
2	9,81	13,33	8,30	8,30
3	9,07	8,33	0,00	13,30
4	7,22	10,83	3,30	8,30
Середнє по ітераціях	7,78	10,42	2,90	9,98



**Рис. 3.9. Середній штраф, який виставляється учасниками різних категорій (% до доходу)**

Аналіз поведінки учасників у групі проводився за 2 показниками: середнє значення і розкид вкладів у групі. На початку експерименту (ітерація 1) не спостерігається будь-якої залежності між середньо-груповим значенням вкладу та його розкидом (рис. 3.10).

В кінці експерименту простежується певний протилежний зв'язок між цими показниками в групі (рис. 3.11).

Це помітний результат: найбільша варіація індивідуальних внесків має місце в групах з найбільш низьким середнім вкладом. Відзначено, що групи з невисокою (Кваріації <20%) диференціацією вкладів (а таких – більше половини) значно відрізняються за середнім значенням доходу: від 10 до 18 балів (рис. 3.11). Цей інтервал характеризує резерв збільшення доходу групи за рахунок поліпшення якості співпраці – збільшення вкладів і ослаблення покарання.

Це помітний результат: найбільша варіація індивідуальних внесків має місце в групах з найбільш низьким середнім вкладом. Відзначено, що групи з невисокою (Кваріації <20%) диференціацією вкладів (а таких –

більше половини) значно відрізняються за середнім значенням доходу: від 10 до 18 балів (рис. 3.11). Цей інтервал характеризує резерв збільшення доходу групи за рахунок поліпшення якості співпраці – збільшення вкладів і ослаблення покарання.

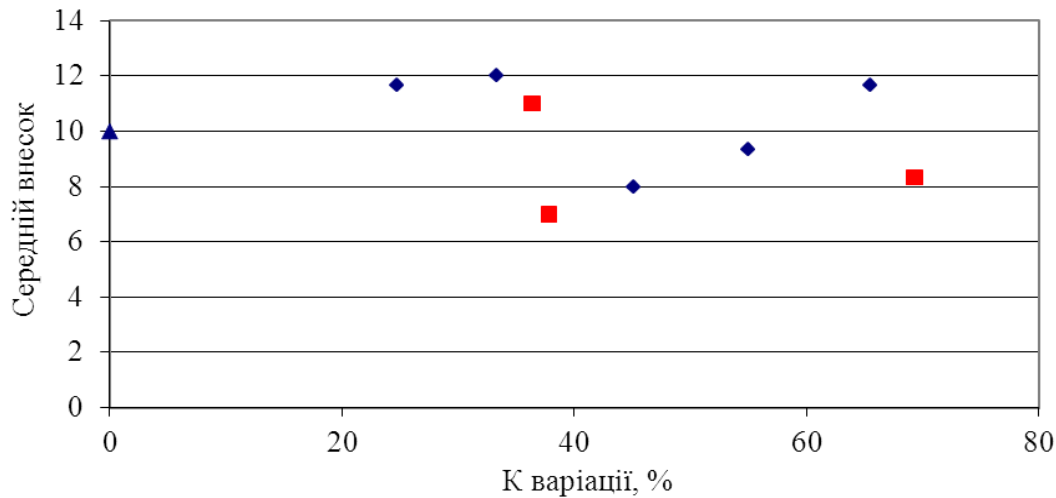


Рис. 3.10. Залежність між середнім значенням і розкидом вкладів в групах (ітерація 1)

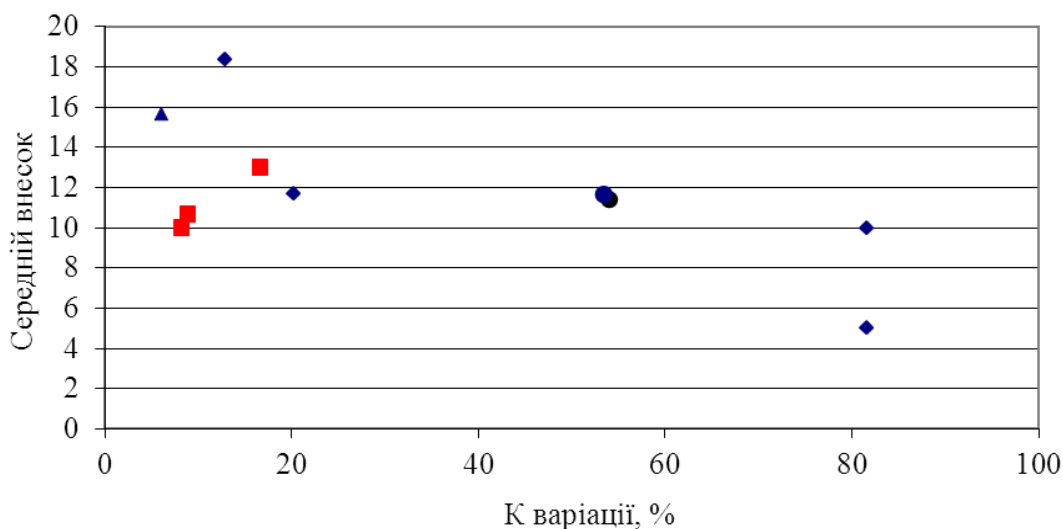


Рис. 3.11. Залежність між середнім значенням і розкидом вкладів в групі (ітерація 4)

Відзначено відмінності між групами різних категорій учасників. Банкіри (вони відзначені квадратами на рис. 3.10, 3.11) показують значну зміну результатів вибору: середній внесок виріс при істотному зменшенні його варіації. Це говорить про позитивну реципрокність поведінки цих учасників та зближенні їхніх позицій.

У групі страхових працівників (вона відзначена зірочкою) при деякому збільшенні середнього вкладу диференціація внесків залишилася на високому рівні (близько 55%), тобто поведінка цих працівників має слабкий вплив один на одного.

Представники інвестиційних компаній (ця група відзначена трикутним маркером) показали значне зростання середньогрупового вкладу при незначному (з 0% до 5%) збільшенні диференціації внесків в кінці гри.

Для оцінки індивідуального результату співпраці був використаний коефіцієнт ефективності співробітництва (Кс): відношення накопиченого за всі ітерації доходу учасника до його сумарного екзогенного доходу без співробітництва (при екзогенному доході 20 балів у кожній ітерації кожен учасник групи міг би отримати в кінці гри без участі у загальному фонді сумарний дохід  $20 * 4 = 80$  балів; максимальний коефіцієнт ефективності співпраці досягається за умови повного вкладення всіх коштів на кожній ітерації в загальний фонд – це 1,5). Значення цього коефіцієнта для кожного учасника показує, що ефект зі співробітництва склав близько 40%.

Кращі результати співпраці отримали групи: представники інвестиційних компаній (група № 7), працівники підприємств реального сектора (група № 5) і аудитори та консультанти (група № 2). Інші групи мають коефіцієнт співробітництва менше 1, тобто недовіра і схильність до покарання призвели до негативного підсумку взаємодії (в табл. 4.3 представлені результати по вибіркових групах). Один з найгірших показників співпраці – у страховиків (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

### Коефіцієнт співпраці в групах

Учасники групи	Аудит і консалтинг	Підприємства	Інвестиційні компанії	Банки	Страхові компанії
1	1,18	1,17	1,21	0,84	0,96
2	1,01	1,02	1,27	0,88	0,84
3	1,09	1,21	1,18	1,18	0,74

Результати експерименту свідчать про певні відмінності в поведінкових особливостях, які проявляються у співпраці між представниками банків, інвестиційних та консалтингових компаній, страхових організацій і підприємств реального сектора. Загальним позитивним висновком, який належить всім категоріям учасників, є те, що в експерименті не виявлено явних прикладів фрірайдерства - несумлінної поведінки, орієнтованого на отримання вигоди за рахунок партнерів.

На основі аналізу результатів експерименту можна зробити наступні висновки про відмінності в поведінці учасників:

1. Найбільш виражена властивість позитивної реципрокності і найменш виражена негативна реципрокність у представників інвестиційних компаній: їх поведінка відрізняється схильністю до продуктивної взаємодії, що приносить дохід, і несхильність до покарання (штрафування) своїх партнерів. У результаті такої поведінки значною мірою реалізується потенціал співробітництва

2. Найбільшу обережність у позитивному співробітництві показали представники страхових компаній, у той же час вони схильні до штрафування своїх партнерів, тобто демонструється властивість слабкої позитивної і сильної негативної реципрокності. Обережність і недовіра проявляється у цих учасників щодо можливостей добровільного співробітництва та його позитивних результатів. Негативний ефект посилюється схильністю до покарання, яке виснажує ресурси учасників.

3. Представники банків демонструють досить високий рівень готовності до взаємодії (високі внески) і схильності до покарання (високі штрафи). Таке поєднання може призводити до встановлення і стабілізації співробітництва, зближенню результатів учасників, але не дозволяє повною мірою використовувати його потенціал і отримати суттєвий ефект, тому що покарання зменшує ресурси, які можуть бути використані для отримання спільної вигоди. Видається, що саме такий тип поведінки, в якому націленість на співробітництво базується на необхідності і неминучості покарання за порушення норм, властивий «пострадянській» системі. Таке поєднання властивостей може служити одним з факторів, що пояснюють низьку ефективність співробітництва в пострадянських країнах.

Таким чином, результати експерименту дозволяють припустити, що найменш відкритою до співпраці є страхова сфера, а інвестиційні компанії та підприємства реального сектора орієнтовані на продуктивну співпрацю. У банківській сфері можна очікувати потенційну готовність до співпраці, підстрахованої штрафними санкціями у спірних ситуаціях.

### ***Висновки за розділом 3***

Результати дослідження, подані у розділі 3, дозволяють зробити такі висновки.

1. Поведінка економічних систем характеризує процеси генерації і руху матеріально-фінансових ресурсів між суб'єктами господарської діяльності, що дозволяє будувати балансові співвідношення. Апарат лінійної алгебри надає щодо них ефективні засоби, як аналітичного дослідження, так і чисельної реалізації. У зв'язку з цим модель Леонтьєва «витрати – випуск» широко застосовується для дослідження макроекономічних процесів.

2. Досліджено ситуацію, за якої всі учасники економічної системи зацікавлені в тому, щоб кінцева продукція була ліквідною. Кожен з них готовий у чомусь поступитися прямому партнеру, проте лише коли йому, у свою чергу, підуть назустріч. Очевидно, що навіть якщо кількість учасників невелика, може виникати безліч можливих комбінацій, коли всі урахувати майже неможливо.



3. В учасників, обопільно зацікавлених у співробітництві, відсутній необхідний для цього організаційно-управлінський інструмент, тобто засіб технічної підтримки. У якості такого засобу запропоновано використовувати співвідношення балансу, що показують, яким чином формується вартість продукції і послуг учасників кластера, а саме праця конкретного учасника, його дохід, частини вартостей продукції кластерних партнерів, яку він використав, і придбання за межами кластера.

4. Матеріально-фінансові потоки економічних систем в реальній ситуації, як правило, не задовольняють умові сильної зв'язності. Для її виконання необхідна занадто висока щільність безпосередніх контактів кожної з пар учасників. Проте у даному випадку можна скористатися перевагами кластера, оскільки йому об'єктивно властивий інтенсивний обмін між учасниками досвідом і знаннями.

5. Результати експерименту із визначення факторів співпраці суб'єктів господарювання зі створення субкластерів свідчать про певні відмінності в поведінкових особливостях, які проявляються у співпраці між представниками банків, інвестиційних та консалтингових компаній, страхових організацій і підприємств реального сектора. Загальним позитивним висновком, який стосується всіх категорій учасників, є те, що в експерименті не виявлено явних прикладів фрірайдерства – несумлінної поведінки, орієнтованого на отримання вигоди за рахунок партнерів. Найменш відкритою до співпраці є страхова сфера, а інвестиційні компанії та підприємства реального сектора орієнтовані на продуктивну співпрацю. У банківській сфері можна очікувати потенційну готовність до співпраці.

### ***Література до розділу 3***

1. Фильштинский В. А. Взаиморасчет, взаимозачет, многосторонние сделки / В. А. Фильштинский, С. В. Фильштинский. – Х. : Бизнес Информ, 1996. – 91 с.
2. Цурков В. И. Динамические задачи большой размерности / В. И. Цурков. – М. : Наука, 1988. – 287 с.
3. Чернышов С. И. Проблема моделирования экономической динамики [Электронный ресурс] / С. И. Чернышов, А. В. Воронин, С. А. Разумовский. – Режим доступа : [http://www.ttr.com.ua /images/chvr10.pdf](http://www.ttr.com.ua/images/chvr10.pdf).
4. Gachter S. Reciprocity, Culture and Human Cooperation: Previous Insights and New Cross-Cultural Experiment / S. Gachter, B. Herrmann // CeDEx Discussion Paper. – 2008. – № 14. – P. 10.
5. Смит В. Экспериментальная экономика / В. Смит ; пер. с англ. под ред. Р. М. Нуреева. – М. : ИРИСЭН; Мысль, 2008. – 808 с.
6. Сенгупта С. С. Теория систем с точки зрения исследования операций / С. С. Сенгупта, Р. Л. Акофф // Исследования по общей теории систем. – М. : Прогресс, 1969. – С. 384–397.

7. Никольский Ю. Понятие экономического кластера [Электронный ресурс] / Ю. Никольский. – Режим доступа : [http://4plus5.ru/7\\_4.htm](http://4plus5.ru/7_4.htm).

8. Моисеев Н. Н. Элементы теории оптимальных систем / Н. Моисеев. – М. : Наука, 1975. – 526 с.

9. Меркулова Т. В. Экспериментальная проверка поведенческих гипотез (эксперимент «Общественное благо») / Т. В. Меркулова // Научный журнал «Економічна теорія». – 2010. – № 1. – С. 65–75.

10. Месарович М. Теория иерархически многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахага. – М. : Мир, 1973. – 344 с.

11. Касти Дж. Большие системы. Связность, сложность и катастрофы / Дж. Касти. – М. : Мир, 1982. – 216 с.

12. Барсукова С. Ю. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика / С. Ю. Барсукова // Социологические исследования. – 2004. – № 4. – С. 20 – 29.

## Розділ 4

# ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУБКЛАСТЕРА ЗІ СТРАХУВАННЯ

### *4.1. Сутність та економічний зміст поняття «субкластер»*

Відповідно до проекту Постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації формування та розвитку кластерів в Україні» серед очікуваних результатів формування та розвитку кластерів в Україні є збільшення експорту і загальних обсягів реалізації товарів та послуг [6]. Крім того використання кластерної моделі розвитку економіки країни сприятиме розвитку інфраструктури, спостерігатиметься процес розвитку територій, зокрема використовуючи інструменти транскордонного співробітництва.

Головні питання становлення кластерних ініціатив відповідають Стратегії сталого розвитку Харківської області до 2020 року з питань формування провідних кластерів економіки Харківської області [20].

Особливої актуальності набуває процес пошуку керівниками фінансових установ нових форм співробітництва для підвищення рівня надання фінансових послуг, обслуговування експортно-імпортних операцій та покращення співпраці. Саме розробка практичних рекомендацій щодо виділення субкластера зі страхування для забезпечення експортно-імпортних операцій потребують дослідження.

Розвиток страхового бізнесу та підвищення рівня страхової культури є головними завданнями сучасного менеджменту страхових компаній України. Досліджуючи історичний досвід розвитку страхового ринку Росії, характерним є створення страхових груп – об'єднань двох чи більше страхових та перестрахових компаній без створення нової юридичної особи з метою розвитку власного бізнесу за рахунок використання широкого спектру інтересів кожного з учасників на засадах добровільного об'єднання [21]. Участь у групі передбачає отримання конкурентної переваги. Саме підвищення конкурентоспроможності страхової компанії полягає у її кластерному забезпеченні, оскільки саме кластери виконують роль точок росту внутрішнього ринку [7].

Питання створення сукластерів знаходяться на початковому етапі, оскільки вітчизняний досвід формування кластерів потребує стимулювання з боку держави та поінформованості серед приватного сектору України та регіонів. Складність правильного застосування та тлумачення нових понять потребує уточнення понять субкластер та мегакластер. Крім того у науковій літературі відсутнє чітке визначення поняття «кластер». Наявність префікса суб- походить від лат. sub – під – префікс, що означає розташований внизу, під будь-чим, біля будь-чого, підлеглий, другорядний [3].

Префікс мега- походить від греч. *megas* – великий. Серед підходів до визначення мегакластера слід визначити сутність інноваційного мегакластера як сукупності кластерів (базових і підтримуючих), які належать до різних секторів економіки і використовують спільну інноваційну інфраструктуру, науково-дослідну базу, систему взаємодії з фінансовими інститутами інноваційного розвитку, узгоджену і взаємовигідну стратегію розвитку. Його призначення – генерування інноваційного продукту[12].

Враховуючи те, що поняття «кластер» та «кластерна структура» ототожнюють, це свідчить про наявність у кластері внутрішньої будови, тобто складових частин, які спільно розміщені та мають певний взаємозв'язок. Існуючі наукові доробки з питань формування кластерів мають значну теоретико-методичну цінність, однак недостатньо носять практичний зміст.

Практична рекомендація – це необхідний для практики, що розвиває вміння, знання, пов'язаний з потребами діяльності, порада, вказівка, повчання [3].

Якщо розглядати кластер як ієрархічно пов'язану структуру, в основі якої знаходиться установа, тоді субкластер - підмножина кластера рівня  $n$ , кластерів нижчого рівня  $n-1$ . Формування субкластерів можливо, коли розвиток одного напряму дає найбільший ефект для розвитку інших напрямів, інших субкластерів. Субкластери, тобто кластери другого рівня пов'язані з кластером першого рівня технологічними, фінансовими зв'язками. Існують визначення поняття субкластера, зокрема субкластер - самостійна група підприємств, які мають структури кластера, однак є бізнес-одиницею для більш складно представленого кластера [12].

Російська практика свідчить про застосування поняття субкластер, зокрема при трансформації автомобільного кластера області Самари – кластера з класичного «ядерного» в «двополюсний» – з доцентровим полюсом виробництва автомобілів і відцентровим полюсом (субкластером) виробництва автокомпонентів [12].

Субкластер – це кількість об'єктів з однаковими властивостями, об'єднаних разом, тобто кластер у кластері, який у процесі часткового відокремлення створює новий продукт. Субкластер може бути тільки частиною кластера. Ознаки кластера – це територія, взаємодія, концентрація, інновації. Доцільність виявлення субкластерів обґрунтована можливістю більш автономного функціонування підпорядкованих структур, що забезпечує гнучкість кластерної структури та збільшує попит на вироблену у кластері продукцію. Саме тому в основу формування субкластерів покладено принцип часткової автономності та розмежування складних процесів на більш прості.

Серед існуючих прикладів формування субкластерів значна частина належить матеріальному виробництву, зокрема розглядаючи досвід Республіки Бурятія з питань формування кластерів досліджено формування агрохарчового потенційного кластера, зокрема ключові

напрями виробництва, серед яких виробництво м'ясних продуктів, кондитерської продукції, макаронів. За кожним напрямом є одне лідируюче підприємство. За напрямом «виробництво макаронів» провідне підприємство – це ВАТ «Улан-Udenskij макаронна фабрика». Підприємство також намагається вибудувати свій «субкластер», включаючи зерно. Експорт складає 30% продукції, в основному в Монголію. Даний субкластер має чималий потенціал, його перспективи пов'язані з впровадженням нових технологій [11].

Послуги виконують забезпечувальну функцію відносно сфери виробництва, таким чином виконують другорядну роль, тим самим підкреслюючи значимість матеріального виробництва. Ідентифікація субкластерів передбачає визначення можливості відокремлення процесів з виробництва більш складного продукту до простішого.

Міжнародний досвід формування субкластерів у сфері матеріального виробництва свідчить про актуальність спроби створення субкластера у сфері надання фінансових послуг, коли відокремлення зі складу фінансового кластера (страхові компанії є складовими фінансового кластера) суб'єктів надання послуг зі страхування матиме більший попит та зможе забезпечити потреби інших структур.

Серед існуючих наукових доробок науковців є пропозиція зі створення фінансово-банківського мегакластера «Харків-Белгород» з концентрацією фінансових послуг 40%, темпом їх зростання - 10 % на рік, зв'язками з кооперації – не менше 10% серед банків і фінансових установ – учасників кластера. Можуть бути сформовані структурні субкластери з факторингу, фінансового лізингу, іпотеки, страхування, цінних паперів, інвестицій, платіжних систем [4].

Для забезпечення становлення кластерних утворень у сфері фінансових послуг транскордонного співробітництва пропонується сформувати Стратегічний план кластеризації фінансово-економічної сфери євро регіону «Слобожанщина»; виявити основні напрями фінансовій діяльності; визначити перелік пілотних суб'єктів (потенційних учасників) кластерів; забезпечити інформаційну і правову підтримку функціонуванню пілотних кластерів. Впровадження субкластерів зі спеціальних платіжних засобів, факторингу, страхування, які мають пріоритетну роль у забезпеченні діяльності євро регіонів щодо вирішення стратегічного завдання із розширення експорту українських товарів та послуг, матиме попит серед російських банківських установ, страхових компаній для збалансування експортно-імпортних відносин транскордонного співробітництва [4].

Таким чином, субкластер – це сукупність установ, які є складовою більш складно організованого кластера та які мають ознаки кластера. Для уточнення особливостей виробництва або надання послуг субкластер називається відповідно до сфери виробництва або надання послуг.

Саме тому актуальним є пошук найбільш вигідних комбінацій поєднання ресурсів, установ та структур у кластері. Крім того кластери виступають інструментом розвитку територій та забезпечення експорту товарів та послуг.

#### ***4.2. Аналіз передумов формування субкластера зі страхування***

Жорсткі умови членства України у СОТ спонукають до пошуку дієвих заходів нівелювання потенційних загроз та створення дієвого конкурентного середовища на страховому ринку України, коли значна кількість страхових компаній України може відчуті ціновий демпінг та європейські стандарти якості надання послуг. Наскільки кластерна модель дозволить створити конкурентне середовище на страховому ринку України, тобто побудова стійких зв'язків між усіма його учасниками призведе до створення особливої форми сукупного фінансового продукту, який концентрує різноманітні наукові і технологічні винаходи, що трансформуються в інновації, і їх комерціалізація забезпечує досягнення конкурентних переваг [4].

Кластерна форма організації ринку фінансових послуг на основі мережі стійких зв'язків між усіма його учасниками є перспективним напрямом. У процесі надання послуги: не створюється новий матеріально-речовинний продукт, крім виробничих послуг; не виникає відділення послуги від джерела її надання. Сутність фінансової послуги полягає в обслуговуванні руху грошей з метою одержання доходу та збереження реальної вартості фінансових активів. До фінансових послуг належать: фінансові інвестиції, страхування, факторинг; випуск платіжних документів; випуск платіжних карток та дорожніх чеків; кліринг; довірче управління; діяльність з обміну валют; залучення фінансових активів з їхнім подальшим поверненням; переказ грошей; надання гарантій і порук тощо [5].

Для страхових компаній України розширення діяльності спонукає до запровадження нових інноваційних продуктів, пошуку каналів продажу страхових послуг, співпраці з іншими фінансовими установами. Фактори, які впливають на розвиток страхової справи, обмежується чисельністю населення країни, регіону, наявністю транспортних засобів та іншого майна фізичних та юридичних осіб, що свідчить про необхідність пошуку альтернатив. Участь страхових компаній у кластері дозволить збільшити страховий портфель страховиків, особливо при їх участі у формуванні транскордонних туристичних кластерів, агрокластерів.

Саме тому доцільним є розгляд питань існування кластерів в Україні та відокремлення із їх складу субкластерів зі страхування.

Субкластер зі страхування – це складова більш складно організованого фінансового кластера, яка передбачає об'єднання страхових компаній з метою надання страхових послуг для учасників даного кластера та виконання забезпечувальної функції для інших кластерів.

Якщо головною метою існування кластерів є збільшення експорту товарів та послуг, тоді головною метою існування субкластера зі страхування є збільшення обсягів продажу страхових послуг. Якщо розглянути питання функціонування транскордонних кластерів та прикордонної торгівлі у законодавчому середовищі України серед повноважень виконавчих органів місцевих рад та місцевих державних адміністрацій є організація та контроль прикордонної та прибережної торгівлі. Але не визначено, що розуміється під прикордонною торгівлею, у якому порядку встановлюється режим такої торгівлі та якою є її специфіка в умовах транскордонного співробітництва. Окрім того, за Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1616] Україна може укладати з сусідніми державами дво- або багатосторонні угоди про спеціальні правові режими прикордонної/прибережної торгівлі і передбачати взаємні пільгові умови для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте практичного застосування такі статті законів майже не мали, і можна передбачити їх використання у майбутньому.

Процес розширення обсягів продажу страхових послуг на страхових ринках інших країн чи страхування нерезидентів обмежується жорсткими умовами оподаткування, створення компаній або відкриття філіалів за кордоном обмежується високими вимогами до статутного капіталу. Саме тому економічна доцільність співпраці з нерезидентами є ускладненою.

Однак участь страхових компаній у кластерах має наступні переваги, зокрема: збільшення капіталу та частки ринку; збільшення каналів збуту; розширення клієнтської бази; розширення діяльності (територіальне) [9]. Крім того об'єднання страхових компаній та створення саморегулювних організацій, таких як Ліга страхових організацій України, коли мова йде про інформаційний обмін з метою захисту прав учасників та сертифікації спеціалістів, координує діяльність страхових компаній. Враховуючи те, що страхова послуга не має матеріальної складової, то здійснюється процес надання даної послуги та перерозподіл фінансових ресурсів. У більшості випадків страхові компанії на ринку є конкурентами, об'єднання відбувається з метою захисту інтересів та координації діяльності.

Загальний перелік кластерів представлено у табл. 4.1. Як видно з табл. 4.1, розглянутий перелік існуючих кластерів та потенційних транскордонних дозволить визначити перспективні напрями у процесі формування кластерної моделі розвитку економіки країни.

Таблиця 4.1

### Перелік кластерів в Україні

Шифр	Кластер	Україна
1	Автомобільний (наземний)	-
2	Інноваційний	-
3	Логістичний	+
4	Туристичний	+
5	Лісовий	+
6	Туристично-рекреаційний	+
7	Будівельний	+
8	Фінансовий	+
9	Фармацевтичний	+
10	Сільського туризму	+
11	Машинобудівний	+
12	Екоенергетичний	+
13	Нанотехнологічний	+
14	Мегакластер «Севастополь»	+
15	Аграрний	-
16	Медичний	-
17	Космічно-авіаційний	-
18	Морський (річний)	-
19	Промисловий	-

«+» - існуючий кластер; «-» - потенційний кластер

Відповідно до Закону України «Про страхування» [18] сформована можливість затосування страхових послуг у окремих кластерах (табл.4.1), яка представлена у табл. 4.2.

Таблиця 4.2

### Відповідність страхових послуг у кластерах

Страхові послуги	Кластер
1	2
Страхування життя	Всі
Страхування від нещасних випадків	Всі
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	Всі (9,16)
Страхування здоров'я на випадок хвороби	Всі
Страхування залізничного транспорту	1
Страхування наземного транспорту (крім залізничного)	1
Страхування повітряного транспорту	17
Страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів водного транспорту)	18
Страхування вантажів та багажу (вантажобагажу)	1,3,17,18
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	всі
Страхування майна	всі
Страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника)	1
Страхування відповідальності власників повітряного транспорту (включаючи відповідальність перевізника)	17



Продовження табл. 4.2

1	2
Страховання відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника)	18
Страховання відповідальності перед третіми особами	всі
Страховання кредитів (у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту)	Всі (8)
Страховання інвестицій	8
Страховання фінансових ризиків	Всі (8)
Страховання судових витрат	Всі
Страховання медичних витрат (страховання співробітників, туристів)	Всі (6,9,16)
Особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) на випадок інфікування вірусом імунодефіциту людини при виконанні ними службових обов'язків	9,16
Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	1
Авіаційне страхування цивільної авіації	17
Страховання відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних із обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошті, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам	18
Страховання засобів водного транспорту	18
Страховання майнових ризиків при промисловій розробці родовищ нафти і газу	12
Страховання цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту	12
Страховання цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру	3,12
Страховання відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів	3
Страховання об'єктів космічної діяльності (наземна інфраструктура), перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України за поданням Національного космічного агентства України	17
Страховання об'єктів космічної діяльності (космічна інфраструктура), які є власністю України, щодо ризиків, пов'язаних з підготовкою до запуску космічної техніки на космодромі, запуском та експлуатацією її у космічному просторі	17
Страховання відповідальності щодо ризиків, пов'язаних з підготовкою до запуску космічної техніки на космодромі, запуском та експлуатацією її у космічному просторі	17

Закінчення табл. 4.2

1	2
Страховання відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при перевезенні небезпечних вантажів	3, 13, 17
Страховання професійної відповідальності осіб, діяльність яких може заподіяти шкоду третім особам	16
Страховання відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну	6
Страховання відповідальності морського судновласника	18
Страховання ліній електропередач та перетворюючого обладнання передавачів електроенергії від пошкодження внаслідок впливу стихійних лих або техногенних катастроф та від протиправних дій третіх осіб	12
Страховання предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування	8
Страховання цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно довкіллю або здоров'ю людей під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів	12, 15
Страховання цивільної відповідальності суб'єкта господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно третім особам унаслідок проведення вибухових робіт	12
Страховання майнових ризиків користувача надр під час дослідно-промислового і промислового видобування та використання газу (метану) вугільних родовищ	12

Як видно з табл. 4.2, визначення місця страхових послуг у кластерах дозволило виявити перспективні напрями діяльності страхових компаній, зокрема вплив існуючих напрямів ліцензування на процес кластеризації. Страхові компанії виступають частиною кластерів, зокрема морських, фармацевтичних, медичних, туристичних оскільки виконують відповідні функції. Окремо, слід розглянути фінансові кластери.

Значення страхових компаній у формуванні та функціонуванні фармацевтичного кластера передбачається здійснення розробки нормативної бази страхування пацієнтів і лікарів при проведенні клінічних випробувань інноваційних препаратів, розробці принципів страхування випробувань інноваційних медичних технологій. Замовник клінічних випробувань лікарського засобу зобов'язаний перед початком клінічних випробувань укласти договір про страхування життя та здоров'я пацієнта (добровольця) в порядку, передбаченому законодавством [17].

Наприклад, рекомендувати заявникам (суб'єктам господарської діяльності, які є виробниками медичних імунобіологічних препаратів, або вповноваженим ними особам) укладати договори страхування цивільно-правової відповідальності за відшкодування шкоди, заподіяної життю, здоров'ю пацієнтів (добровольців) унаслідок застосування медичних імунобіологічних препаратів, у передбаченому законодавством порядку [17].

Значення страхових компаній у формуванні та функціонуванні медичного кластера передбачає: надання страхових послуг зі страхування відповідальності за якість медичних препаратів та страхування професійної відповідальності лікарів; страхування медичних та інших працівників державних і комунальних закладів охорони здоров'я та державних наукових установ (крім тих, які працюють в установах і організаціях, що фінансуються з Державного бюджету України) на випадок захворювання на інфекційні хвороби, пов'язаного з виконанням ними професійних обов'язків в умовах підвищеного ризику зараження збудниками інфекційних хвороб.

Значення страхових компаній у формуванні та функціонуванні туристичного кластера передбачає: страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста або його майну; страхування туристів від нещасних випадків, при здійсненні туристичних поїздок та ін.

Значення страхових компаній у формуванні та функціонуванні морського кластера передбачає: страхування відповідальності морського судовласника; страхування відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних із обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошті, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам та ін.

Значення страхових компаній у формуванні та функціонуванні фінансового кластера передбачає: страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування; страхування кредитів, у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту та ін.

Суттєве значення страхові компанії займають у формуванні та функціонуванні транспортних кластерів, авіаційних, енергетичних, агрокластерів, оскільки окремі страхові послуги носять обов'язковий характер.

Таким чином, добровільні та обов'язкові види страхування мають суттєвий вплив на формування та функціонування відповідних кластерів, оскільки процес вибору страхової компанії для надання тої чи іншої страхової послуги з боку потенційного страхувальника ґрунтується на: територіальному розташуванні страховиків; переліку страхових послуг, які надає страхова компанія відповідно до отриманої ліцензії Нацкомфінпослуг; тарифам.

Саме ці підходи покладено в основу процесу формування субкластера страхування, зокрема наступні етапи: перший етап передбачає визначення типу кластера, фінансового, автомобільного та ін.; другий етап передбачає формування набору необхідних страхових послуг та визначення переліку страхових компаній, які надають дані страхові послуги, враховуючи обов'язковість або добровільність необхідної послуги; третій етап передбачає визначення територіального розміщення страхових компаній, їх філіалів, обласних дирекцій,

представництв. В основу покладено принцип диверсифікації з боку потенційного страхувальника ризиків, тобто пріоритетним є страхування одного об'єкта у різних страхових компаній. Загальний процес формування передбачає зниження трансакційних витрат на страхування.

Одна з моделей формування кластера представлена у табл. 4.3.

Таблиця 4.3

**Вибір страхових компаній для надання  
страхових послуг у кластері**

Кластер та територіальне розміщення	Кількість страхових послуг	Первинний перелік страхових компаній	Територіальне розташування, філії, представництва	Страхові компанії
Автомобільний, ....	СП <sub>1</sub> СП <sub>2</sub> СП <sub>3</sub> ... СП <sub>m</sub>	СК <sub>1</sub> СК <sub>2</sub> СК <sub>3</sub> ... СК <sub>n</sub>		s

Як видно з табл. 4.3, слід приєднати додатковий склад страхових компаній зі страхування життя. Саме тому доцільним є доповнення існуючих підходів рекомендаціями, врахування взаємозв'язків між страховими компаніями (вхідне та вихідне перестраховування, внутрішнє перестраховування; вливання капіталу страхових компаній (фінансових установ), частка іноземного капіталу у страхових компаніях, агентські відносини). Інформаційна база для формування субкластера зі страхування представлена страховими компаніями зі страхування життя та страховими компаніями, які займаються ризиковими видами страхування, зокрема інформація про перестраховиків та компанії, які мають істотну участь у капіталі; юридичні адреси страхових компаній та інформацію з територіального розміщення філій, обласних дирекцій, представництв; перелік страхових послуг відповідно до ліцензії Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі – Нацкомфінпослуг). Загально можливий перелік комбінацій страхових компаній повинен базуватись на засадах оптимізації діяльності, зокрема економії трансакційних витрат.

Дані стосовно частки іноземного капіталу у капіталі страхових компаній представлено у табл. 4.4 [13].

Як видно з табл. 4.4 процеси глобалізації відображаються на страховому ринку України, коли існування кордону не стримує вливання іноземного капіталу на страховий ринок України. Створення субкластера зі страхування для страхових компаній України можливе при здійсненні горизонтальної інтеграції, особливо при здійсненні вхідного та вихідного перестраховування. Зазначені операції здійснюються на засадах довіри та конкуренції, які є властивостями кластерів.

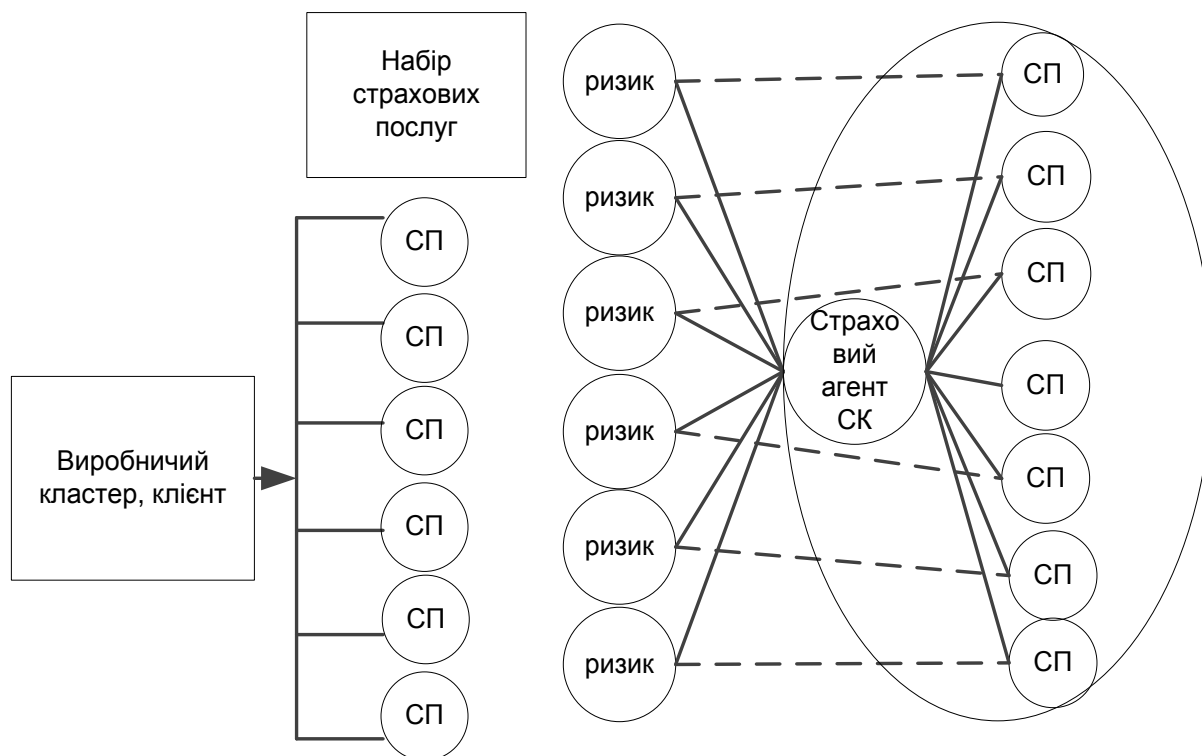
Таблиця 4.4

**Частка іноземного капіталу у капіталі страхових компаній**

Страхова компанія	Частка іноземного капіталу більше ніж 50 %	Частка національного капіталу більше ніж 50 %	Питома вага перестраховання, %
ЛЕММА	-	50,28	90,28
Оранта	14 % – Туран-Алем, 20,22 % – Colorino Trading, 24,99 – Saleta Linlimited, 11,35 – Highmount Holdings B.V.	–	8,14
Українська страхова група	62 % – Viena Insurance Group	–	4,43
Княжа	80 % – Viena Insurance Group	–	19,15
PZU Україна	80% – PZU SA	–	11,72
Алькона	94,5 % – HDI–Gerling International Holding AG	–	22,45
Інго Україна	99 % – Інгосстрах	–	16,34
Дженералі Гарант	51 % – Generali Viena Group	–	8,44
ТАС	66,41 % – СК «Індустріальна»	–	11,08
Ільчівська	–	95 % – Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча	21,72
Фенікс	99,9 % – ING Continental Europe Holding	–	76,54
Провідна	50 % Gognes Holding Limited	–	24,78
Еталон	–	50% – фізичні особи, резиденти	20,33
АСКА	73,32 % – Starrary Limited	–	35,55

Для реалізації завдань зі створення та функціонування кластерів необхідними можуть бути страхові послуги компаній зі страхування життя та pop–life, загальна чисельність яких може змінюватись відповідно до потреб кластера.

Зальний процес формування субкластера зі страхування представлено на рис. 4.1.



**Рис. 4.1. Страхова компанія (страховий агент) у процесі формування субкластера зі страхування**

Як видно з рис. 4.1, особливе місце займає страховий агент, оскільки специфіка страхової послуги полягає у необхідності ліцензуванні у Нацкомфінпослуг даного виду діяльності. Наявність ліцензії на окремий вид страхування (добровільний, обов'язковий) є підґрунтям для продажу страхових продуктів. У більшості випадків страхові компанії отримують ліцензії на ті види страхування, які мають найбільший попит серед потенційних споживачів. Враховуючи особливості процесу продажу та надання страхової послуги, актуальним є пошук найбільш прийнятної страхової компанії за умовами тарифної політики та якості послуг.

Якщо страхова компанія має вузький спектр послуг, однак значу клієнтську базу вона може виступити у ролі страхового агента та отримати комісійні від іншої страхової компанії, яка пропонує даний вид послуг. Для підприємств та установ державної форми власності вибір страхової компанії здійснюється на тендерній основі, оскільки доцільність використання бюджетних коштів не повинна викликати сумнівів.

Враховуючи те, що кластер – це координація, територія, конкуренція, необхідним є аналіз показників розвитку територій, оскільки особливої актуальності набуває процес нейтралізації асиметрії розвитку міст, областей. Нейтралізація асиметрії розвитку областей можливо з використанням інструментів транскордонного співробітництва, міжмуніципального співробітництва [1].

Відмінності економічного стану розвитку прикордонних територій суміжних держав можна визначити, використовуючи індекс Тейла [10], який належить до показників загальної ентропії та характеризує рівень диспропорцій розвитку регіонів у транскордонному просторі. Індекс Тейла може приймати значення від 0 (повна рівновага) до 1 (повна нерівність), тобто чим вище індекс, тим більш нерівномірний розподіл. Формула розрахунку індекса Тейла (4.1) має наступний вид:

$$IT = \sum_{i=1}^N \frac{Y_i}{Y} \frac{\ln\left(\frac{Y_i}{P_i}\right)}{\frac{Y}{P}}, \quad (4.1)$$

- де,  $Y_i$  – валовий регіональний продукт (ВРП)  $i$ -го регіону;  
 $Y$  – сума ВРП регіонів;  
 $N$  – кількість регіонів;  
 $P_i$  – чисельність населення  $i$ -го регіону;  
 $P$  – загальна чисельність населення.

Для визначення відмінностей розвитку страхового ринку на прикордонних територіях використано індекс Тейла. В основу розрахунків покладено розмір ВРП  $i$ -го регіону, суму ВРП регіонів, чисельність населення  $i$ -го регіону та загальну чисельність населення. Однак для аналізу асиметрії розвитку регіональних страхових ринків враховано обсяг зібраних страхових премій у регіоні та загальний обсяг страхових премій.

Враховуючи дані «Insurance Top: Регионы» [19], які присвячені ренкінгам страхових компаній у розрізі основних видів страхування по регіонах України станом на 01.01.2011 року, інформація про обсяг зібраних премій враховує місце укладання договорів страхування, тобто розміщення страховальника, місце залучення страхових премій (табл. 4.5).

Представлена в огляді [19] інформація складена на базі фінансової звітності страхових компаній України, які її надали добровільно, тобто ця інформація не є вичерпною, оскільки представлена не по всіх страхових компаніях.

Як видно з табл. 4.5, лідером за обсягом страхових премій є місто Київ. Найбільшими центрами є Київська, Дніпропетровська, Харківська та Донецька області. Отримані дані свідчать про значну концентрацію страхових компаній та наявність попиту на страхові послуги. Для аналізу розвитку всього страхового ринку інформація є неповною, оскільки відсутні дані про стан ринку зі страхування життя.

Представлені у табл. 4.5 дані враховують розміщення головних офісів страховиків, тобто місце державної реєстрації, однак не враховують місце укладання договорів страхування, тобто розміщення страховальника, місце залучення страхових премій. Саме тому ця інформація свідчить про обсяг страхових премій тих страхових

компаній, які зареєстровані як юридичні особи, саме тому у тих областях, де не зареєстровано жодної страхової компанії, обсяг страхових премій дорівнює нулю.

Таблиця 4.5

### Обсяг зібраних страхових премій станом на 01.01.2011 р.

Регіон	Примітка: «1» – прикордонна область, «0» – внутрішня область	Обсяг зібраних страхових премій станом на 01.01.2011 р. , тис. грн.
		non-life
1	1	110 222,2
2	1	60 614,5
3	1	47 743,8
4	0	230 854,1
5	1	1 288 401,3
6	1	42 274,7
7	1	41 526,1
8	1	178 337,5
9	1	38 618,8
10	1	1 884 596,3
11	1	38 625,3
12	1	135 995,2
13	1	178 195,1
14	1	48 912,2
15	1	170 758,1
16	0	102 397,6
17	1	36 684,3
18	1	38 423,7
19	0	27 541,3
20	1	213 647,7
21	1	48 499,3
22	0	49 512
23	0	59 906
24	1	30 248,6
25	1	49 274,6
Разом в прикордонних областях		4681599,3
Разом у внутрішніх областях		470211
Разом по Україні		5151810
1 – АР Крим і м. Севастополь, 2 – Вінницька обл., 3 – Волинська обл., 4 – Дніпропетровська обл., 5 – Донецька обл., 6 – Житомирська обл., 7 – Закарпатська обл., 8 – Запорізька обл., 9 – Івано-Франківська обл., 10 – м. Київ та Київська обл., 11 – Кіровоградська обл., 12 – Луганська обл., 13 – Львівська обл., 14 – Миколаївська обл., 15 – Одеська обл., 16 – Полтавська обл., 17 – Рівненська обл., 18 – Сумська обл., 19 – Тернопільська обл., 20 – Харківська обл., 21 – Херсонська обл., 22 – Хмельницька обл., 23 – Черкаська обл., 24 – Чернівецька обл., 25 – Чернігівська обл.		

Вихідні дані для індекса Тейла, що характеризує рівень диспропорції розвитку регіонів, наведено у додатку Б, табл. Б1. Для розрахунку використано статистичні дані станом на 01.01.2011 р. з



офіційного сайту Державного комітету статистики України [14] та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [13].

Більшість страхових компаній зареєстровано в основних фінансових центрах країни, через що в багатьох областях України не зареєстровано жодного страховика як юридичну особу. Обсяг зібраних страхових премій свідчить про асиметричність розвитку страхової галузі в регіонах. На регіональних страхових ринках діють філії, дирекції та представництва страхових компаній інших регіонів. Важливо звернути увагу й на те, що реєстрація компанії у певному регіоні ще не означає, що вона є регіональною. Адже для цього необхідно, щоб страхова компанія ще й здійснювала свою діяльність у регіоні, забезпечуючи формування фінансових ресурсів від реалізації страхових послуг [15].

Економічна і господарська ситуації породжують нові виклики у забезпеченні соціального та економічного розвитку регіонів країни, мінімізації регіональних ризиків. Ключовим завданням є формування і розвиток ефективного регіонального страхового ринку. Розбудову страхового ринку необхідно розглядати як один із напрямів розвитку регіону в цілому.

При дослідженні переваг використання транскордонного співробітництва розраховано показники, які представлені у табл. 4.6: загальний розмір зібраних страхових премій на 1 область (СП<sub>о</sub>); загальний розмір зібраних страхових премій на 1 страхову компанію (СП<sub>ск</sub>); загальний розмір зібраних страхових премій на 1 фізичну особу (СП<sub>ф</sub>).

Таблиця 4.6

#### **Значення показників, що характеризують переваги використання транскордонного співробітництва**

Області	Значення показників станом на 01.01.2011 р.		
	СП <sub>о</sub> , тис грн. / область	СП <sub>ск</sub> , тис грн. / СК	СП <sub>ф</sub> , грн. / особа
Для прикордонних областей	385304,8	71075,6	221,2
Для внутрішніх областей	276496,7	55299,3	174,6

Значення індекса Тейла для прикордонних областей України представлено у табл. 4.7.

Як видно з табл. 4.6 та табл. 4.7, існує асиметрія розвитку областей України, оскільки регіони розвиваються по-різному. Значення індекса Тейла дорівнює 0,8084, що свідчить про наявність асиметрії розвитку регіонів та нерівності розвитку. Це значення близьке до 1 (повна нерівність). Зменшення асиметрії можливо шляхом створення кластерів та виділення субкластера, якщо розглянути, наприклад, страхові компанії Полтавської області, яка є внутрішньою областю України, то для перших існують переваги транскордонного співробітництва та

співпраці з Харківською областю через взаємодію у єврореґіоні «Слобожанщина», яка є прикордонною, при формуванні довгострокової стратегії розвитку страхових компаній. Це може сприяти розширенню зовнішньоторговельного обороту та посиленню міжнародної співпраці, що позитивно вплине на результати фінансово-економічної діяльності страхових компаній.

Таблиця 4.7

### **Значення індекса Тейла для прикордонних, внутрішніх та прикордонно-внутрішніх областей**

Кількість областей та міст спеціального статусу	Характеристика	Значення індекса Тейла
19	Прикордонні	0,7870
6	Внутрішні	0,3410
24	Прикордонні–внутрішні	0,8084

Визначено доцільність використання інструментів транскордонного співробітництва для зменшення асиметрії розвитку регіонального страхового ринку у прикордонних областях. Процес становлення інфраструктури страхового ринку на сучасному етапі відбувається нерівномірно, оскільки характерним є необхідність підвищення конкурентоспроможності страхових компаній шляхом участі у кластерах, як конкурентної переваги бізнесу.

Це може сприяти розширенню зовнішньоторговельного обороту та посиленню міжнародної співпраці, що позитивно впливає на результати фінансово-економічної діяльності страхової компанії. Використання власної розгалуженої регіональної мережі є перспективним для формування участі у кластерній стратегії взаємодії інших страхових компаній з урахуванням єврореґіонального розвитку України через посилення транскордонного співробітництва.

### ***Висновки до розділу 4***

Вирішені у роботі завдання спрямовані на наукове обґрунтування й удосконалення теоретичних підходів та розробку практичних рекомендацій із формування субкластера зі страхування.

Основні висновки проведеного дослідження полягають у наступному:

у процесі досліджень теоретичних підходів до визначення поняття «субкластер» обґрунтовано його економічний зміст як сукупності установ, які є складовою більш складно організованого кластера та які мають ознаки кластера та враховують комбінації поєднання ресурсів, можливості надання фінансових послуг з метою розвитку територій та забезпечення експорту товарів та послуг.

Обґрунтовано підходи до виділення зі складу фінансового кластера субкластерів відповідно до видів фінансових послуг, зокрема, страхових, які враховуються при функціонуванні існуючих кластерів.

Запропоновано удосконалення організаційного процесу формування субкластера зі страхування за участі страхового агента, що дозволить підвищити оперативність та якість діяльності, мінімізувати витрати.

Визначено основні показники відбору страхових компаній для формування субкластера зі страхування за рахунок врахування кількості послуг, які може надавати страхова компанія відповідно до ліцензії, кількості регіональних представництв, філій, дирекцій; наявності участі у капіталі страховика та перестрахованні, що дозволяє сформувати субкластер.

Доведено доцільність використання інструментів транскордонного співробітництва, зокрема створення транскордонного субкластера з метою зменшення існування суттєвої асиметрії розвитку страхового ринку у прикордонних областях.

### ***Література до розділу 4***

1. Ачкасова С. А. Розвиток міжмуніципального співробітництва при забезпеченні безпеки дорожнього руху в Україні / С. А. Ачкасова // Забезпечення руху та комфорту дорожнього руху: проблеми та шляхи вирішення : мат–ли Міжн. наук.–практ. конф. – Х. : ХНАДУ, 2011. – С. 7–10.

2. Ачкасова С. А. Страхові послуги у забезпеченні кластерних ініціатив / С. А. Ачкасова у кн. Фінансові послуги у становленні кластерних ініціатив євро регіону : монографія / Внукова Н. М., Воронін А. В., Притула Н. І. [та ін.]. – Х. : ХНЕУ, 2011. – С. 138–163.

3. Большой энциклопедический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mirslovari.com/content\\_bes/sub-59952.html](http://mirslovari.com/content_bes/sub-59952.html).

4. Внукова Н. М. Впровадження фінансових кластерних ініціатив транскордонного співробітництва / Н. М. Внукова у кн. Управління розвитком ринків фінансових послуг : монографія / Внукова Н. М., Андрійченко Ж. О., Ачкасова С. А. [та ін.]. – Х. : АдВА, 2009. – С. 11–16.

5. Внукова Н. М. Загальні підходи до розвитку ринку фінансових послуг / Н. М. Внукова у кн. Управління розвитком ринків фінансових послуг : монографія / Внукова Н. М., Андрійченко Ж. О., Ачкасова С. А. [та ін.]. – Х. : АдВА, 2009. – С. 9–11.

6. Деякі питання організації формування та розвитку кластерів в Україні : проект Постанови Кабінету Міністрів України від 29.04.2002 р. № 587 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uazakon.com/document/spart13/inx13866.htm>.

7. Жук И. Н. Конкурентоспособность страховой организации и ее кластерное обеспечение / И. Н. Жук // Страховое дело. – 2010. – № 12. – С. 17–23.

8. Кардаш В. А. Системная диалектика экономических отношений / В. А. Кардаш // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – № 3. – С. 38.

9. Костюк Ю. К. Особливості об'єднання фінансових установ у фінансові кластери [Електронний ресурс] / Ю. К. Костюк. – Режим доступу : [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R2/23.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R2/23.PDF).

10. Мельников Р. М. Проблемы теории и практики государственного регулирования экономического развития регионов / Р. М. Мельников. – М. : РАГС, 2006. – 232 с.

11. О стратегии социально–экономического развития Республики Бурятия до 2020 года : Постановление Правительства Республики Бурятия от 04.05.2007 г. № 151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://buriatia.news-city.info/docs/sistemsr/-dok\\_iegkkz/page4.htm](http://buriatia.news-city.info/docs/sistemsr/-dok_iegkkz/page4.htm).

12. Основные положения концепции формирования тематического города «Тольятти – фабрика инноваций» на основе создания инновационного мегакластера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.tgl.ru/html/upload/Togliatti%20-20fabrika\\_innovaciya.doc](http://www.tgl.ru/html/upload/Togliatti%20-20fabrika_innovaciya.doc).

13. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

14. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

15. Пойда–Носик Н. Н. Страховое підприємництво регіону : сучасний стан і перспективи розвитку : Монографія / Пойда–Носик Н. Н., Бачо Р. Й. – Ужгород : Мистецька Лінія, 2010. – 232 с.

16. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959–XII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

17. Про лікарські засоби : Закон України від 04.04.1996 р. № 123/96–ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=123%2F96%E2%F0>.

18. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96–ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

19. Регионы Украины – 25 регионов // Insurance Top: Регионы. – 2011. – № 1(33). – 9 с.

20. Стратегія сталого розвитку Харківської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www-rada.univer.kharkov-ua/files/strategy.pdf](http://www-rada.univer.kharkov-ua/files/strategy.pdf).

21. Юлдашев Р. Страховая группа: некоторые вопросы формирования / Р. Юлдашев // Страховое дело. – 1999. – № 5. – С. 14–17.

## **Розділ 5**

### **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБКЛАСТЕРА З ФАКТОРИНГУ**

#### ***5.1. Аналіз передумов формування субкластера з факторингу***

Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг, яка прийнята 28 травня 1988 року в м. Оттаві. Дана Конвенція передбачає врегулювання питання укладення та застосування договорів факторингу і відступлення права грошової вимоги [20], підкреслює важливість прийняття єдиних правил для створення правової бази, яка сприятиме міжнародному факторингу, підтримуючи справедливу рівновагу інтересів між різними сторонами, що беруть участь у факторингових операціях.

Актуальним є обґрунтування теоретичних підходів та практичних рекомендацій формування субкластера «факторинг».

В умовах сучасних ринкових відносин одним із пріоритетних напрямків діяльності будь-якого підприємства є вдосконалення управління оборотним капіталом. Висока вартість і складність залучення коштів традиційними методами обумовлюють необхідність оптимізації фінансової політики підприємств, пошук нових джерел поповнення оборотних коштів, зростання швидкості їх обороту [10].

Проведений аналіз динаміки оборотних коштів і їх елементів дозволив зробити висновок про те, що для вітчизняних суб'єктів господарювання характерною є тенденція зростання обсягів дебіторської заборгованості. Так, у період з 2004 по 2011 рік дебіторська заборгованість вітчизняних підприємств зросла більше ніж у 3 рази (з 316,956 млрд. грн. до 955,749 млрд. грн.) [9]. Її частка у загальній структурі оборотних коштів досягла 64 %. Таке положення справ обумовлене, принаймні, двома наступними обставинами. По-перше, для ринкової економіки, безумовно, характерним є прагнення підприємств до розширення ринків збуту, збільшення обсягів реалізації продукції і залучення нових покупців. У зв'язку з цим при реалізації продукції підприємства вимушені використовувати відстрочку платежу, збільшуючи тим самим суму дебіторської заборгованості. По-друге має достатнє розповсюдження зростання дебіторської заборгованості, пов'язане з несвоєчасною оплатою проданої в кредит продукції.

Одним із відносно нових для вітчизняних умов інструментом фінансування оборотного капіталу підприємства, який поки що не одержав достатнього використання в Україні, але з огляду на його особливості та динаміку розповсюдження у розвинутих країнах має значні перспективи, є факторинг. Відповідно до ст. 47 Закону України

«Про банки і банківську діяльність», факторинг – це придбання банком права вимоги на використання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари або надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів [21]. Крім даного закону, здійснення факторингових операцій в Україні регулюється Цивільним Кодексом, Господарським Кодексом, Податковим кодексом України та Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

Слід відзначити, що тлумачення факторингу, представлені у відповідних нормативно-правових актах, є дещо звуженими. Відповідно до «Конвенції про міжнародний факторинг» [20], до якої Україна приєдналася 11.01.2006 р., факторинг передбачає виконання як мінімум двох з наступних функцій: наявності кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку реалізації продукції; інкасування заборгованості (управління кредитом); страхування постачальника від кредитного ризику.

Не дивлячись на велику кількість переваг, факторинг не є універсальним засобом кредитування товарних угод, через те, що головний недолік факторингу полягає у його вартості, яка перевищує вартість залучення звичайного кредиту. Вартість факторингового обслуговування є вищою через його комплексний характер та підвищення ризиків у випадку факторингу без права регресу.

При укладанні факторингової угоди фактор, як правило, враховує індивідуальні особливості своїх клієнтів. Тому використання факторингу є найбільш ефективним для невеликих та середніх підприємств, які розширюють обсяги реалізації або виходять на нові ринку збуту, а також для новостворених підприємств, які відчувають нестачу грошових коштів через несвоєчасність надходжень платежів від дебіторів, наявності надлишкових запасів, труднощів в організації виробничого процесу.

Законодавчі норми та практика факторингової діяльності, які на сьогодні склалися в Україні, збільшують недоліки операцій факторингу відносно обслуговування клієнтів фінансових установ. Разом з тим переваги факторингу чітко простежуються під час укладання та виконання поставок з відстрочкою платежу. Тому у цілому факторинг є ефективним конкурентним механізмом фінансування оборотного капіталу підприємств та забезпечення розрахунків.

Вперше факторингові послуги надано американським банком «First National Bank of Boston» у 1947 році. Також у 50–і роки ХХ сторіччя факторинг використовували відомий банк «Bank of America» і «Trust company of Georgia». Однак офіційно факторингові послуги визнано у США у 1963 році, коли урядова організація–контролер грошового обігу прийняла рішення про те, що факторингові операції є законним видом банківської діяльності. У Великобританії першу факторингову компанію відкрито у 1960 р. [5].

Факторингові операції виникли на основі комерційного кредиту, який надається продавцями покупцям у вигляді відстрочки платежу за продані товари. Зміну вимог до розрахунків з погляду прискорення обороту засобів викликали необхідність для постачальників шукати шляхи рішення проблеми дебіторської заборгованості.

Факторинг є порівняно новою ефективною системою поліпшення ліквідності і зменшення фінансового ризику при організації платежів. Банківські установи, розвиваючи ці операції, доповнюють їх елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового і іншого обслуговування клієнтів. Це дозволяє розширювати круг клієнтів банку, підсилювати зв'язок з ними, збільшувати прибуток за рахунок розширення операцій [24].

Починаючи з середини 80-х рр. ХХ ст. ринок факторингових послуг демонструє найвищі темпи зростання на світовому ринку фінансових послуг. За оцінкою міжнародної факторингової асоціації [1] обсяг переуступлених прав вимог боргу у 2010 р. склав близько 1,650 трлн. євро (рис. 5.1).

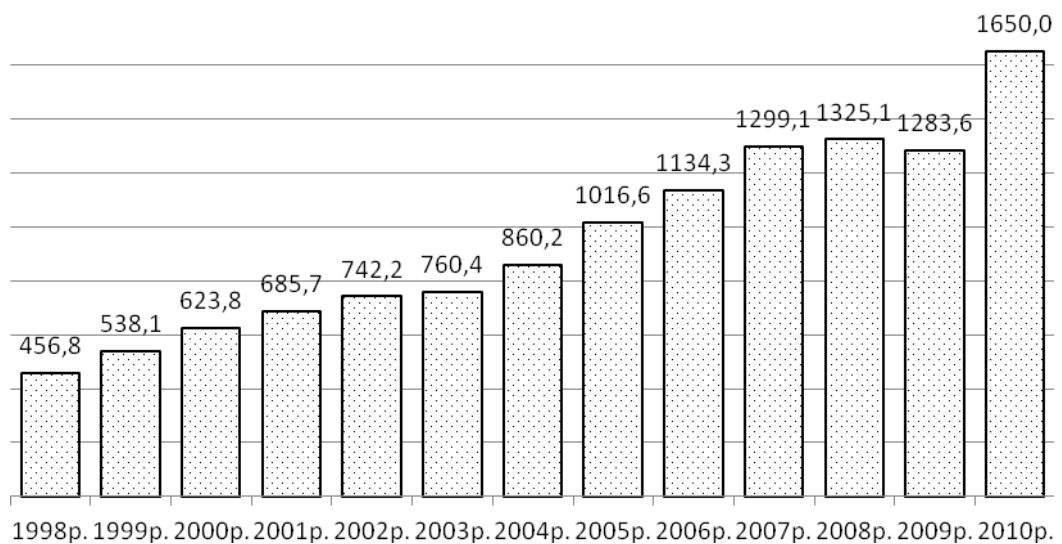
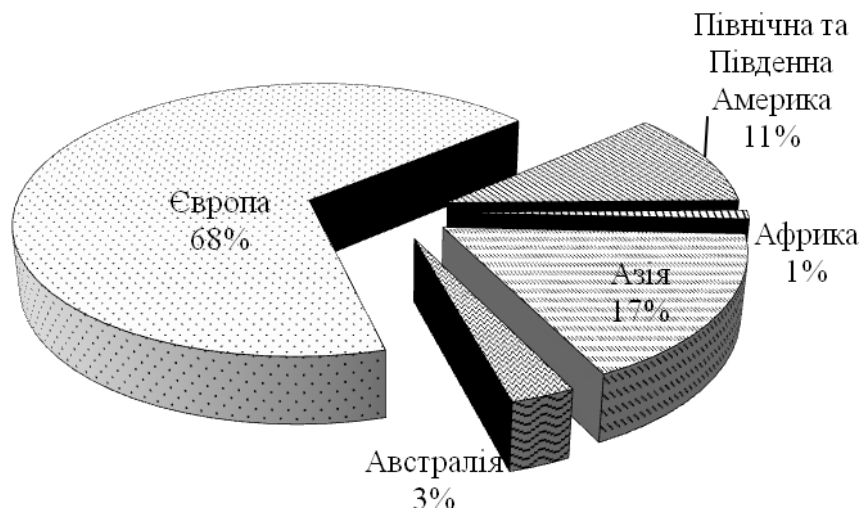


Рис. 5.1. Світовий обсяг факторингу, млрд. євро

Дані, наведені на рис. 5.1, демонструють, що світовий ринок факторингових послуг постійно зростає, лише у 2009 р. кількість профінансованих поставок за допомогою факторингу дещо знизилася, що було викликано наслідками світової фінансової кризи. Питома вага світового ринку факторингу у 2010 році склала 3,0 % від світового ВВП [1].

На сьогодні на ринку факторингових послуг функціонують близько 1,5 тисяч компаній, які знаходяться у Північній і Південній Америці, Європі, Азії, Австралії та Африці. Найбільший ринок факторингових послуг знаходиться у Європі, на який припадає

близько 68 % факторингового обороту, на другому місці за обсягами факторингу знаходяться Азія (17 %) та на третьому місці – Америка (11%). Не набув значного поширення факторинг серед країн Африки та Австралії. Структура світового ринку факторингових послуг, складена за даними міжнародної факторингової асоціації [1], представлена на рис. 5.2.



**Рис. 5.2. Структура світового ринку факторингових послуг у 2009 р.**

Дані, наведені на рис. 5.2, демонструють, що лідером на ринку факторингу є Європа, що зумовлено більшою кількістю країн, учасників та рівнем розвитку загального ринку. Світовим лідером вважається Великобританія, питома вага якого на ринку факторингу у 2009 р. зросла до 22% або у кількісному значенні – на 286 млрд. євро, що зумовлено історичною розвиненістю факторингу, який розпочав активно впроваджуватися в Англії з XIV століття.

Основною тенденцією останніх років вважаються високі темпи зростання факторингу у країнах, що розвиваються, особливо це стосується країн Східної Європи та Азії: у Румунії та Польщі щорічні темпи росту подвоюються. У той же час темпи росту факторингу спостерігаються і у розвинених країнах, що аргументує твердження про те, що інтерес у країнах з розвинутим ринком фінансових послуг до даної фінансової послуги не зменшується [23].

Частка міжнародного факторингу складає близько 11% усього обсягу світового ринку факторингу. У 2006 р. даний показник знаходився на рівні 9%, таким чином, спостерігається тенденція формування стійкого росту міжнародного факторингу. Схеми факторингу починають відігравати важливу роль у розвитку міжнародних відносин у сучасному світі. Лідерами за розвитком міжнародного факторингу сьогодні є Китай (питома вага міжнародного факторингу – 49%) та Гонконг (53%).



Якщо аналізувати рівень розвитку ринку факторингових послуг у розрізі окремих регіонів світу, то за основу взято ринок Європейського Союзу (ЄС), тому що він є найбільш розвиненим та містким порівняно з іншими регіонами світу. Найпершими країнами, які розпочали здійснювати факторингові операції, є Німеччина та Фінляндія (1959 р.). Останньою з країн ЄС, яка вийшла на ринок факторингових послуг, є Мальта (2006 р.). Під час проведення розрахунку середньої кількості учасників на ринку факторингових послуг враховувались лише фактори-члени національних факторингових асоціацій, за умови наявності асоціації у даній країні. Таким чином, середня кількість факторингових компаній у одній країні склала 13 учасників. При цьому кількість факторів на ринку залишається відносно стабільною протягом останніх 5 років. Виключенням є декілька країн (Греція, Італія, Латвія), де за останні декілька років зросла кількість факторів [23].

Лідерами ринку факторингових послуг країн ЄС є дочірні компанії банків, питома вага яких у обсязі факторингових операцій складає 78,5%, на другому місці знаходяться підрозділи банків, питома вага яких складає 12,5%, на третьому місці знаходяться спеціалізовані компанії. Відповідно, на ринку факторингових послуг країн ЄС відзначається домінування факторів, які є дочірніми компаніями банківських установ [23].

У країнах ЄС 78% обсягу факторингових послуг припадає на внутрішній факторинг, а 22% – на міжнародний факторинг [1]. У 27 країнах ЄС 80% споживачів факторингу є середній та малий бізнес. В Іспанії 40% споживачів факторингу – це підприємства середнього та малого бізнесу. У Німеччині на даний тип споживачів припадає всього лише 20% від обсягу ринку факторингу.

Загальноєвропейська частка факторингу у ВВП країн ЄС складає 5,96%. Лідерами за часткою факторингу у ВВП є: Кіпр – 18,30%, Естонія – 12,56%, Великобританія – 11,57%; країни з найменш розвиненим ринком факторингу: Болгарія – 0,09%, Румунія – 0,69%, Словенія – 0,81%. Питома вага факторингу у ВВП розвинених країн коливається у межах 5–10%, що підтверджує необхідність факторингу для розвитку економіки [18].

Аналіз світового ринку факторингу ґрунтується на статистичних даних організації Factor Chain International (FCI), яка є найбільшим об'єднанням факторингових компаній у світі. На початок 2011 р. членами даної асоціації було 259 компаній з 69 країн світу, що надають 80 % міжнародного факторингу. Загальносвітова статистика збирається за даними від 1768 компаній, таким чином можна дійти висновку, що дане джерело інформації є універсальним для збору статистичної інформації для проведення аналізу світового ринку факторингу.

Крім FCI, існують такі асоціації світового рівня як Heller International Group та International Factors Group. Характеристика міжнародних факторингових організацій наведена у табл. 5.1.

Таблиця 5.1

**Характеристика міжнародних факторингових асоціацій**

Назва асоціації	Дата заснування	Члени
Factors Chain International [1]	1968 р.	235 компаній із 63 країн
International Factors Group [2]	1963 р.	117 компаній із 55 країн
Heller International Group [1]	1964 р.	більше 20 країн Європи, Америки та Азії

Діяльність асоціацій, характеристика яких представлена у табл. 5.1, сприяє динамічному розвитку сучасного міжнародного факторингу, тому що через них здійснюється обмін інформацією про фінансовий стан та ділову репутацію іноземних дебіторів. В Україні членами FCI є Укрсоцбанк та фінансова компанія «Арма Факторинг», які активно надають послуги міжнародного факторингу.

Підсумовуючи, можна визначити тенденції, які важливі для України. Їх сутність полягає у тому, що зростання факторингу буде забезпечено потенціалом росту відносно ВВП, збільшиться обсяг факторингу без регресу, відбудеться стандартизація послуги. Постійне зростання обороту факторингу у світі свідчить про його ефективність та важливість для розвитку економіки. Відповідно для України він є перспективним об'єктом інвестування коштів та необхідним інструментом для розвитку бізнесу.

Послуга факторингу в Україні почала активно використовуватися з кінця 90-х років ХХ століття. Відродження та формування українського ринку факторингу припадає на 2001 рік. Банком, який перший активізував надання факторингу, був Укрсоцбанк. З часом технологію факторингу підтримав і запровадив ТАС–Комерцбанк (зараз Сведбанк), розпочавши активну експансію на ринку. Проте, на початку становлення ринку факторингових послуг в Україні була недостатньо сформована необхідна нормативна, теоретична і практична база, кількість підготовлених кадрів була обмеженою, а технологія факторингу базувалася на розробках банків інших країн. Українські теоретики і практики розробили нову технологію, внесли відповідні корективи, вдосконалили і спростили факторинговий цикл, і у 2004 році факторинг розпочинає другий етап відродження у банках та фінансових установах [6].

З 2006 року факторинг починає надавати Укрексімбанк. Однак, операції в основному проводилися з власними клієнтами банку, які активно користувалися кредитними послугами, таким чином замінюючи кредит факторингом [25]. На сьогодні основними операторами національного ринку факторингових послуг є Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Сведбанк, Райффайзен Банк Аваль, фінансова компанія Арма Факторинг. Досить привабливими є програми факторингу, представлені у банках ОТП банк, ВАБ Банк, Контракт (табл.5.2) [6].

Таблиця 5.2

**Програми факторингового обслуговування у банках**

Банк	Ліміт фінансування, %	Термін фінансування, днів	Комісія, %	Відсоток за фінансуванні
Укрсоцбанк	70–90	30–90	0,5–1,5	16,5–19
Укрексімбанк	80	90	0,3–1	27
Райффайзен Банк Аваль	40–90	30–90	0,5–1	19–24,5
Сведбанк	90	120	40	
Банк Контракт	95	180	0–2,29	18
ОТП Банк	90	14–120	За домовленістю сторін	
VAB Банк	85–95	7–90	0,5	16–20
Банк Петрокоммерц-Україна	90	90	0,2	16
Банк Південний	90	90	5,5	22

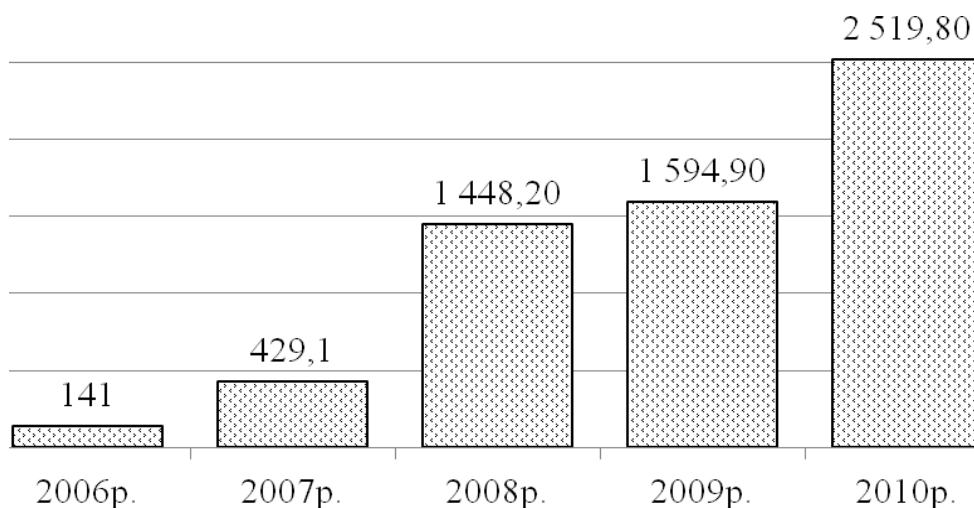
Одними з найбільш перспективних видів факторингових послуг є зовнішньоекономічні операції, де дуже важливу роль відіграють відносини з банками-кореспондентами іноземних партнерів, тому на міжнародному ринку факторингу можуть працювати лише великі банки, які мають відповідний міжнародний імідж. Так, Укрсоцбанк, за даними його прес-служби, щомісячно збільшує обсяги операцій за міжнародним факторингом на 15–20%. Що ж стосується розвитку міжнародного факторингу в Укрексімбанку, то він має можливість стати лідером, тому що є єдиним державним банком, який спеціалізується саме на зовнішньоекономічних операціях.

Як свідчать дані, наведені у табл. 5.2, тарифи за факторингове фінансування коливаються у межах 16 – 40%, що залежить від цінової політики фактора. За рахунок підвищених тарифних ставок фінансові установи намагаються компенсувати можливі збитки від невиконання клієнтами своїх зобов'язань. Також варто зазначити, що деякі фактори, зокрема ОТП Банк та Банк Контракт, намагаються підвищити привабливість факторингової операції за рахунок більш тривалих термінів фінансування, що дозволить залучити до обслуговування клієнтів з довшим операційним циклом.

Факторингове фінансування, за своїми обсягами, значно відстає від фінансування за допомогою інших кредитних продуктів. Так, досить відомий на українському фінансовому ринку короткостроковий банківський кредит – овердрафт за обсягами фінансування перевищує обсяги факторингу у майже 11 разів.

Серед нових напрямів факторингу, які отримали своє розповсюдження в умовах кризи, – це викуп простроченої дебіторської заборгованості у банків та інших компаній. Заборгованість викупається з дисконтом, який у кожному випадку визначається індивідуально та у середньому складає від 10 % до 95%. Варіанти обслуговування боргів різноманітні – взаєморозрахунки або стягнення заборгованості, наприклад, за допомогою колекторної компанії. Потенціал даного ринку фахівці оцінюють у декілька мільярдів гривень [8].

Покращуються позиції фінансових компаній на ринку факторингових послуг в Україні. Так, статистика Держфінпослуг демонструє активізацію діяльності спеціалізованих факторингових компаній. За перше півріччя 2009 року було укладено договорів про переуступку прав вимог боргу у рамках договору факторингу на 874,5 млн. грн. Це майже у два рази більше, ніж за відповідний період минулого року. Динаміка обсягу факторингових операцій, розрахована за даними Держфінпослуг [16], наведена на рис. 5.3.



**Рис. 5.3. Обсяг факторингових послуг наданих фінансовими компаніями, млн. грн.**

Як свідчать дані, наведені на рис. 5.3, починаючи з 2006 р. обсяг факторингових послуг, які надають спеціалізовані фінансові компанії постійно зростає. Так, у 2010 році він склав 2 519,8 млн. грн., що перевищує аналогічний показник минулого року на 57 %. Дана ситуація демонструє зростання обсягу факторингових операцій в умовах виходу з фінансової кризи, що зумовлено збільшенням активності банків на цьому сегменті ринку фінансових послуг.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг свідчить, що право на здійснення факторингових операцій мають 78 фінансових компаній, але фактично, відповідні послуги надають лише сімнадцять фінансових установ.

В Україні попит на факторинг зростає серед таких галузей промисловості, як легка, харчова та автомобільна, а також серед підприємств сфери послуг, роздрібною торгівлі продуктами харчування, електрообладнанням, комп'ютерами, побутовою хімією, мобільними телефонами та комплектуючими до них. В Україні ринок факторингових послуг представлений послугою факторингу з регресом. Дана ситуація є характерною для країн з нестабільною економікою, де фінансові установи не готові приймати на себе додаткові ризики. У розвинених країнах світу більше розповсюдження отримала послуга факторингу без регресу. Так, в Італії, наприклад, питома вага факторингу без регресу складає близько 69 %, у США – 73%, що відповідає міжнародним вимогам до факторингових угод [4].

В умовах кризи зростання попиту на факторинг без права регресу обумовлюється не лише потребою компанії передати власні ризики, але й потребою покращити структуру балансу. Більший досвід у розповсюдженні факторингу без права регресу має Росія, де у першій половині 2007 року, його питома вага становила вже 20 %. Як правило, розмір тарифу з факторингу без регресу значно вищий, а ліміт фінансування нижче, ніж при факторингу з регресом, що не завжди вигідно для клієнтів. Найчастіше в Росії угоди факторингу без регресу укладаються з постачальниками, дебітори яких є клієнтами банків-факторів або великими компаніями, такими, як «Метро» [8].

Підводячи підсумки проведеного аналізу сучасного ринку факторингових послуг в Україні, можна зробити наступні висновки:

- національний ринок факторингу має значний потенціал для зростання, але темпи росту знижуються за рахунок виходу на регіональний рівень розвитку, де для проведення факторингових операцій недостатньо розвинутою є інфраструктура;

- серед видів факторингових послуг, які пропонують вітчизняні фактори, домінує факторинг з правом регресу;

- дії держави поки не спрямовані на підтримку стійкого розвитку ринку факторингу в Україні, але перші кроки для побудови ефективної політики з її регулювання мають бути здійснені одночасно з підвищенням активності фінансових установ;

- недостатньо розвиненим є ринок міжнародного факторингу;

- підвищується обсяг операцій факторингу, які надають спеціалізовані факторингові компанії, що зумовлено їх оперативністю у процесі роботи з клієнтами.

Для успішного розвитку факторингу в Україні фінансовим установам необхідно врахувати наступне: розширювати асортимент факторингових послуг шляхом розширення пропозиції факторингу без права регресу, який користується широкою популярністю у всьому світі; успіх фактора полягає у диверсифікації його регіонального бізнесу, від кількості філій у різних містах країни буде залежати

майбутній прибуток; фактор повинен мати налагоджену технологію бізнес-процесу для надання потенційним клієнтам високотехнологічних послуг, наприклад, міжнародний факторинг, факторинг без права регресу або електронний факторинг; загально визнаний високий статус установи на світовому ринку дозволить їй отримувати більш дешеве фінансування та проводити операції з меншим рівнем ризику.

Таким чином, за численних і очевидних переваг факторинг багато років залишається перспективною формою рефінансування дебіторської заборгованості, проте не набув належного поширення. Аналіз свідчить, що чимало вітчизняних підприємств потенційно готові до такої форми фінансового обслуговування. Попит на факторингові послуги перевищує пропозицію. Однак, найсуттєвішою проблемою розвитку факторингових послуг залишається неготовність переважної більшості вітчизняних банків до розвитку факторингового обслуговування. Факторингові активи найдовші за термінами, оскільки вони постійно перебувають в обігу капіталів. Отже, такий бізнес зможе вести тільки компанія з великими фінансовими ресурсами. Організація цього високотехнологічного бізнесу потребує надійного правового захисту. Отже, створення субкластера з факторингу може надати нові можливості у формуванні конкурентоспроможного ринку факторингових послуг за рахунок використання синергетичного ефекту.

Для оцінки ринку факторингових послуг України проведено таксономічний аналіз. Так, з його використанням можна визначити: чи доцільно вважати, що слід та спектр сукупності точок (об'єктів) відповідають еліпсоїдному розподілу або ж розподілу точки сукупності [18].

Побудова таксономічного показника розвитку розпочинається із формування матриці спостережень (табл. 5.3).

Наведені у табл. 5.3 елементи матриці спостережень – це показники, виражені у різних одиницях виміру. Тому для проведення наступних розрахунків проведено стандартизацію даних, яка дозволяє привести усі одиниці виміру у еквівалентні значення, тобто прирівняти значення ознак. Стандартизацію вихідних даних виконано за формулою (5.1):

$$S_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_x}, \quad (5.1)$$

де  $S_{ij}$  – стандартизоване значення елементів матриці;

$x_{ij}$  – середнє значення  $j$ -го параметру;

$\sigma_x$  – середньоквадратичне відхилення величини  $x_{ij}$ .

Таблиця 5.3

**Матриця спостережень для проведення таксономічного аналізу**

Банк	Розмір фінансування, %	Строк фінансування, днів	Комісія, %	Відсоток за фінансування	Група надійності банку
Базис	30	90	0,5	23	5
Сведбанк	90	120	–	40	1
Приватбанк	90	30	0,5	22	5
Укрсоцбанк	90	90	1,5	19	2
Укрексімбанк	95	30	1	27	1
Райффайзен Банк Аваль	90	90	1	24,5	1
Банк Контракт	95	180	2,29	18	5
VAB Банк	95	90	0,5	20	5
Банк Петрокомерц–Україна	90	90	0,2	16	5
Банк Південний	90	90	5,5	22	5

Результати стандартизації даних представлено у табл. 5.4.

Таблиця 5.4

**Матриця стандартизованих даних**

Банк	Розмір фінансування, %	Строк фінансування, днів	Комісія, %	Відсоток за фінансування	Група надійності банку
Базис	–3,12	0,00	–0,54	–0,02	0,85
Сведбанк	0,25	0,78	–0,89	2,77	–1,41
Приватбанк	0,25	–1,56	–0,54	–0,19	0,85
Укрсоцбанк	0,25	0,00	0,14	–0,68	–0,85
Укрексімбанк	0,53	–1,56	–0,20	0,63	–1,41
Райффайзен Банк Аваль	0,25	0,00	–0,20	0,22	–1,41
Банк Контракт	0,53	2,35	0,68	–0,85	0,85
VAB Банк	0,53	0,00	–0,54	–0,52	0,85
Петрокомерц–Україна	0,25	0,00	–0,75	–1,17	0,85
Банк Південний	0,25	0,00	2,86	–0,19	0,85

На наступному етапі визначено еталонний набір значень показників. Для цього усі показники, представлені у табл. 5.4, розділено на стимулятори та дестимулятори. Ознаки, які здійснюють позитивний вплив (стимулювання) на рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, а ознаки, які здійснюють протилежний вплив на об'єкт, називаються дестимуляторами. Розподіл ознак на

стимулятори та де стимулятора – основа для побудови вектора–еталону. В еталон включаються найбільші значення показників стимуляторів та найменші – дестимуляторів.

Дві перші ознаки (розмір фінансування та термін фінансування) є стимуляторами, три останні (комісія, відсоток за фінансування та група надійності банку) є дестимуляторами. Відповідно, еталонний набір значень показників має наступний вигляд: E (0,53;2,35;-0,75;-1,17;-1,41).

Наступним етапом визначення таксономічного показника розвитку є розрахунок евклідових відстаней від окремого об'єкта спостережень до вектору–еталону. Розрахунок евклідової відстані від стандартизованих показників до еталонних проведено за формулою:

$$r_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (S_{ij} - S_{oj})^2}, \quad (5.2)$$

де  $r_{io}$  – значення евклідових відстаней від вектора–еталону до стандартизованого показника;

$S_{oj}$  – стандартизоване значення  $j$ -го показника еталону.

Таксономічний коефіцієнт розвитку розраховано за формулою:

$$y = 1 - \frac{r_{io}}{r_o}, \quad (5.3)$$

де  $y$  – таксономічний коефіцієнт розвитку;

$r_o$  – відстань від еталонної точки з урахуванням відхилень.

Для визначення таксономічного коефіцієнту розвитку визначено відстань від еталонної точки з урахуванням відхилень за наступною формулою:

$$r_o = \bar{r}_o + 2 \cdot \sigma_r, \quad (5.4)$$

де  $\bar{r}_o$  – середньоарифметичне значення величини  $r_{io}$ ;

$\sigma_r$  – середньоквадратичне відхилення величини  $r_{io}$ .

Для розрахунку середньоарифметичного значення показників евклідових відстаней використано формулу:

$$\bar{r}_o = \frac{1}{m} \cdot \sum_{i=1}^m (r_{io} - \bar{r}_o)^2 \quad (5.5)$$

Середньоквадратичне відхилення значень евклідових відстаней розраховується за формулою (5.6).



$$\sigma_r = \sqrt{\frac{1}{m} \cdot \sum_{i=1}^m (r_{io} - \bar{r}_o)^2}, \quad (5.6)$$

Значення показників розвитку факторингу представлено у табл. 5.5.

Таблиця 5.5

### Результати розрахунку таксономічного показника розвитку факторингу

Банк	У	Рейтинг	Банк	У	Рейтинг
Базис	0,15	9	Райффайзен Банк Аваль	0,73	3
Сведбанк	0,40	6	Банк Контракт	0,75	2
Приватбанк	0,28	8	VAB Банк	0,63	5
Укрсоцбанк	0,76	1	Банк Петрокомерц–Україна	0,64	4
Укрексімбанк	0,37	7	Банк Південний	0,14	10

Необхідно зазначити, що значення таксономічного показнику розвитку факторингу повинно бути максимально приближеним до 1, що свідчить про найвищий рейтинг банку відповідно до умов факторингового обслуговування. Таким чином, представлені у табл. 5.5 результати, свідчать про те, що, наприклад, АТ «Райффайзен Банк Аваль» входить до трійки лідерів за рівнем привабливості факторингового обслуговування. Перше місце належить Укрсоцбанку, друге – Банку Контракт, третє – Райффайзен Банку Аваль, четверте – банку Петрокомерц – Україна, п'яте – VAB Банк, шосте – Сведбанку, сьоме – Укрексімбанку, восьме – Приватбанку, дев'яте – банку Базис, десяте – Банку Південний.

Отже, доведено необхідність розвитку факторингу в Україні, розкрито потенціал розповсюдження та проведено аналіз пропозиції на ринку. Виявлено необхідність об'єднання спільних зусиль компаній, що надають факторингові послуги, для розвитку фінансової послуги.

### **5.2. Формування субкластера з факторингу в транскордонному просторі**

Динаміка розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських компаній створює необхідність розширення фінансування зовнішньоекономічних операцій.

Однією з проблем економіки України є постійне негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами, що в 2010 р. становило 3984 млн.дол. США. 12 з 24 областей закінчили 2010 р. з негативним сальдо платіжного балансу, в тому числі Харківська область.

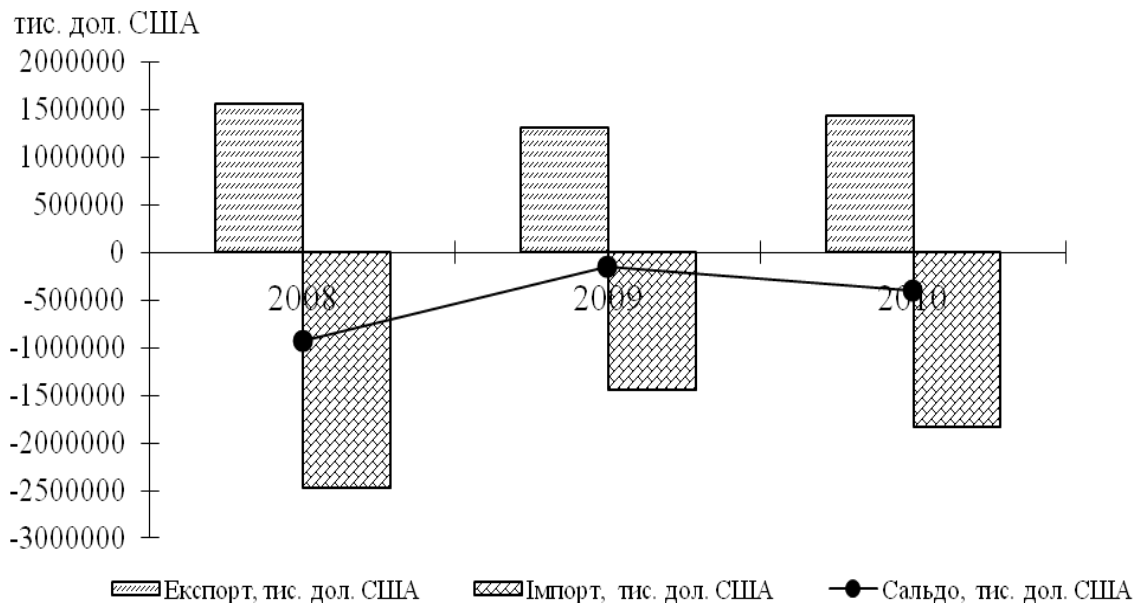


Рис. 5.4. Платіжний баланс Харківської області за 2008–2010 рр.

Дані, наведені на рис. 5.4 показують постійне перевищення імпорту товарів і послуг над експортом, з незначним скороченням 2009 р., що стало результатом світової фінансової кризи.

Структура імпорту з країн світу за 2008–2010 рр. майже не зазнала змін: 45–48% імпортних товарів приходить з країн СНГ (з них 85% РФ), 26–29% з Європи (з них 23–20% – Німеччина, 12–15% – Італія, 10% – Польща та ін.), 16–19% з Азії (37–47% – Китай, 8–19% – Індія, 7–10% – Туреччина).

У структурі експорту за 2008–2010 рр. відмічається зменшення експорту до країн Європи з 10% до 7% (в наступні країни: Німеччина, Литва, Польща, Болгарія, Італія), коливання від 60 до 70% до країн СНД (з них Російська Федерація – 65–70%, Казахстан – 8–12%, Білорусія – 7–8%), та близько 15% до країн Азії (з них 16–33% – Грузія, 6–17% – Індія, 5–11% – Китай, 5–13% – Туреччина).

Серед факторів, що впливають на баланс товарів та послуг, виділяють: низьку конкурентоспроможність продукції, недостатній рівень фінансових ресурсів підприємств, інфляційні процеси, грошово-кредитну політику, несприятлива зовнішня кон'юнктура, торговельно-політична дискримінація певних країн та ін.

Країна, яка має негативне сальдо (дефіцит) по основних статтях платіжного балансу, постає перед необхідністю стимулювання експорту національних товарів та послуг. Цього можна досягнути за допомогою застосування міжнародного факторингу, що є видом послуги в сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товару відступає короткострокові вимоги по товарних договорах факторинговій компанії з метою негайного отримання більшої частини платежу (70–90% за 2–3 дні), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків.

Факторинг також є стимулом розвитку транскордонного співробітництва в рамках міжнародної Конвенції УНІДРУА [20].

Під міжнародним факторингом розуміється факторингове обслуговування зовнішньої торгівлі, відкриття факторинговими компаніями представництв або філій в інших країнах для здійснення факторингового обслуговування як внутрішньої, так і експортно-імпоротної діяльності компаній цих країн.

В цілому в рамках міжнародного факторингу існує два види послуг. Послуга для експортерів – експортний факторинг, і послуга для іноземних факторингових компаній – імпорتنний факторинг. Експортний факторинг дозволяє національним постачальникам здійснювати відвантаження іноземним покупцям з відстрочкою платежу, а факторингова компанія може фінансувати цю відстрочку, одночасно беручи на себе ризик можливої несплати товару. Імпорتنний факторинг дозволяє іноземним факторинговим компаніям обслуговувати експортні поставки своїх клієнтів без ризику втрат, що, в свою чергу, дає національним імпортерам можливість отримувати від своїх іноземних постачальників відстрочку платежу без необхідності надавати їм банківські гарантії або відкривати акредитиви.

Отже, використання міжнародного факторингу, як інструмент збільшення експортних операцій, має значні перспективи, але за умови створення спеціалізованих агентств, наприклад транскордонного факторингового агентства (ТФА). Діяльність даного агентства має забезпечити зручну електронну систему передачі інформації факторинговим компаніям, яка стосується моніторингу й оцінки кредитоспроможності дебіторів і платіжної дисципліни покупців з усього світу тощо [13].

Таким чином, у процесі надання послуги міжнародного факторингу беруть участь фінансові установи (банк) зі сторони експортера та імпортера, страхові компанії та агентство, що надає інформаційну підтримку. У разі формування факторингового агентства для обслуговування клієнтів прикордонних областей сусідніх країн, відбувається фактично формування субкластера, який згідно зі спеціалізацією називається факторинговим.

Субкластер – це кількість об'єктів з однаковими властивостями, об'єднаних до групи, тобто кластер у кластері, який у процесі діяльності має відокремлений продукт.

Отже, субкластер з факторингу – це сукупність установ, які надають послуги факторингу та входять до складу більш складно організованого фінансового кластера, або виконують забезпечувальну функцію інших кластерів.

Якщо головною метою існування кластерів є збільшення експорту товарів та послуг, тоді головною метою існування субкластера з факторингу є прискорення товарообороту шляхом збільшення оборотних коштів.

На деяких українських підприємствах використовується експортний факторинг – оформлена договором угода, яка передбачає передачу експортером фактору (яким може бути банк чи спеціалізована компанія) усіх своїх майбутніх надходжень від експорту в одну чи більше країн за визначений термін часу.

У розвинених економіках міжнародний факторинг успішно застосовується протягом багатьох років. В умовах української економіки факторинг не набув значного поширення у зв'язку з нестабільністю економічного і політичного середовища, відсутністю чіткої законодавчої та інформаційної бази, системних підходів до процесів регулювання економіки [15].

Факторинг є системою фінансових, страхових та інформаційних послуг, спрямованих на підтримку зростання у клієнтів обсягів продажу товарів, робіт, послуг. Отже, факторингова операція є основою субкластера з факторингу.

Схема проведення операції міжнародного факторингу полягає у наступному: спочатку український продавець знаходить в іншій країні потенційного покупця й вибирає, яким буде спосіб розрахунку, де шляхом простого перерахування грошей на його рахунок можливо застосувати механізм міжнародного факторингу. У такому випадку, ще до укладання з імпортером контракту на поставку, продавець підписує договір міжнародного факторингу з банком. На другому етапі банк шукає в країні потенційного імпортера імпорт-фактора (банк або фінансову компанію), по електронних каналах зв'язку укладає з ним стандартний договір, і той наводить довідки про покупця. Імпорт-фактор добре знає умови ведення бізнесу у своїй країні й надасть інформацію українському експортерові, як безпечніше провести торговельну операцію. Також, ще до укладання угоди, імпорт-фактор підготує дос'є на імпортера. У подальшому продавець може одержати діловий портрет закордонного партнера з експертним висновком закордонного банку про те, наскільки безпечно з ним працювати. у подальшому через український банк передає отриману інформацію експортерові й погоджує, чи згоден він прийняти на себе ризик несплати з боку покупця. Цей варіант передбачений на випадок неправильної оцінки імпорт-фактором імпортера.

Візуальне представлення процесу міжнародного факторингу представлено на рис. 5.5.

Організаційна схема субкластера з факторингу з використанням міжнародного факторингу, зображена на рис. 5.5, надає компаніям, що надають факторингові послуги у кластерах наступні переваги, зокрема: збільшення капіталу та частки ринку; збільшення каналів збуту; розширення клієнтської бази; розширення діяльності (територіальне). Формування факторингового агентства сприяє інформаційному обміну з метою розповсюдження нових технологій та актуальної інформації щодо клієнтів, координує діяльність компаній, що надають послуги факторингу.

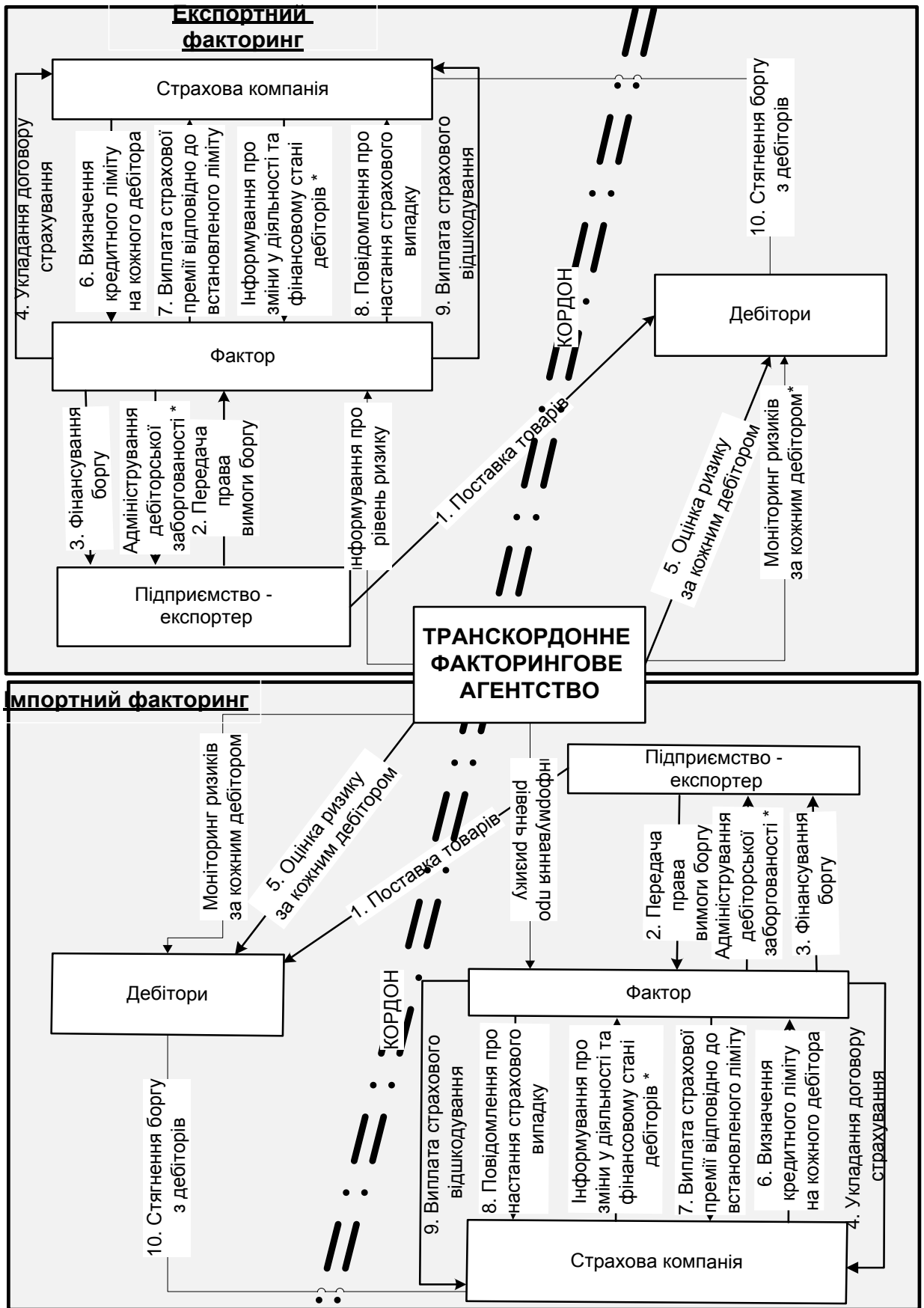


Рис. 5.5. Організаційна схема субкластера з факторингу з використанням міжнародного факторингу

Першочерговим аналізом та роботою з клієнтом займається відділ продажів. На даному етапі, що передує укладанню договору факторингу, фактор перевіряє потенційного клієнта. Критерії оцінки умовно можна розділити на чотири групи: фінансовий стан, бізнес – репутація, галузеві ризики та стан дебіторської заборгованості.

Потім фактор проводить аналогічно оцінку потенційних боржників – дебіторів на основі інформації, що надається ТФА. При цьому на даному етапі важливо відмовити від обслуговування високо ризикових та сумнівних клієнтів. Першим джерелом даних про дебіторів, за умови участі в угоді агентства, є інформація, яку надає ТФА на кожного дебітора. У даному документі надається інформація про досвід співробітництва клієнта з відповідним дебітором, а саме: обсяг поставок, термін відстрочки, період співробітництва, платіжна дисципліна. Інформація про досвід роботи з контрагентами є дуже важливою для фактора, позитивний чи негативний її зміст може вплинути на рішення щодо прийняття дебітора на факторингове обслуговування, а також на розмір встановленого ліміту фінансування.

Перевіряючи дебіторів, фактор проводить оцінку сфери його діяльності, ділову репутацію підприємства та його керівництва, рівень фінансового стану, платіжну дисципліну, розмір бізнесу та адекватність відповідного параметру обсягу встановленого ліміту.

Таким чином, на етапі ідентифікації більшість факторів будує власну систему ризик менеджменту на наступних принципах: аналіз фінансово–господарської діяльності постачальника; оцінка платіжної дисципліни дебітора за наявною у постачальника чи банку статистики виплат; аналіз фінансово–господарської діяльності дебітора; бізнес–аналіз постачальника та дебіторів; аналіз договору поставки; аналіз інформації економічного характеру та іншої інформації, яка може вплинути на оцінку фінансового стану клієнта та його дебіторів [14].

На етапі прийняття рішення про обслуговування того чи іншого клієнта фактори використовують наступні методи: лімітування, страхування, хеджування, регрес, резервування, диверсифікація. Приймаючи клієнта на обслуговування, фактор обов'язково проводить оцінку ризиків, як самого клієнта, так і його дебіторів, та встановлює ліміти фінансування за договором, тобто визначає безпечний розмір фінансування, який можна надати дебітору без ризику неповернення коштів.

Найчастіше використовують три методи встановлення лімітів фінансування: визначення загального ліміту, визначення щомісячних лімітів за обсягами реалізації, страхування за окремими угодами. Через регулювання розміру лімітів фінансування у процесі обслуговування, фактор має можливість реагувати на зміни платоспроможності дебіторів, сезонні коливання ринків, зміни платоспроможності клієнтів.

Особливою формою зниження ризикованості факторингових операцій є страхування. Страхування факторингових операцій є розповсюдженим видом страхування у розвинених країнах світу, який

отримав назву страхування товарних кредитів. Український ринок страхування товарних кредитів лише зароджується. Банки страхують лише угоди з факторингу без регресу, у випадку факторингу з регресом кредитні ризики або ризики ліквідності залишаються за клієнтом. У такій ситуації постачальник особисто може звернутися до страхової компанії та застрахувати власні кредитні ризики. В Україні послуги зі страхування товарних кредитів пропонують страхові компанії ТАС, Гарантія, Провідна (табл. 5.6) [11].

Таблиця 5.6

### Програми страхування товарних кредитів

Страховик	Страховальник	Ризики	Страховий тариф, %	Франшиза, %
ТАС	Продавець	Невиконання зобов'язань дебіторами	3 – 4,5	10
		Невиконання зобов'язань дебіторами за умови неможливості стягування заборгованості за рішенням господарського суду	1,5 – 2,5	10
Гарантія	Продавець	Банкрутство контрагента страховальника; відсутність грошових коштів на поточному рахунку контрагента; блокування рахунків контрагента в банках	3 – 7	10
Провідна		Невиконання або часткове невиконання зобов'язань дебітором	За домовленістю сторін	10–20

Як видно з табл. 5.6, відзначається високий рівень франшизи та широкий діапазон страхового тарифу, що стримує розвиток страхування товарних кредитів як в Україні, так і у транскордонній Росії. Основними елементами договору страхування ризиків у факторингових операціях є об'єкт страхування, франшиза та кредитний ліміт [17]. Об'єктом страхування кредитних ризиків у факторингу є майнові інтереси фактора, пов'язані з можливістю настання збитків у результаті невиконання дебітором зобов'язань за договором поставки. Поряд з фактором, страхова компанія також проводить аналіз дебіторів та встановлює на них свій кредитний ліміт, який є максимально можливим розміром заборгованості для кожного дебітора, який може бути застрахований страховою компанією. Важливою особливістю послуг зі страхування товарних кредитів є те, що крім відшкодування збитків, страховик зобов'язаний надати фактору послуги кредитного менеджменту.

На рис. 5.5 подано організаційну схему субкластера з факторингу з використанням міжнародного факторингу. Відповідно до схеми до обов'язків страховика належать: оцінка ризику за кожним дебітором, прийняттям на фінансування фактором, та встановлення на кожного дебітора кредитного ліміту; проведення моніторингу встановлених

лімітів та своєчасне реагування на зміни у діяльності та фінансовому стані дебіторів, результатом чого може стати призупинення фінансування певного дебітора (функція попередження можливих збитків); своєчасне відшкодування збитків фактора та стягнення боргу з дебіторів. Перераховані обов'язки страхової компанії дозволяють зменшити фінансові втрати фактора та підвищити якість факторингового обслуговування.

Підводячи підсумки, технологія зниження ризиків під час проведення факторингових операцій базується на наступних принципах: першочерговому відборі та оцінці клієнта та дебіторів, які приймаються на обслуговування, супровід операцій (поточний моніторинг), а також диверсифікація факторингового бізнесу.

## **Висновки до розділу 5**

Досліджено теоретичні основи організації факторингу. Одним із найважливіших результатів можна вважати наукове та практичне обґрунтування того, що факторинг є одним з найбільш перспективних сегментів національного ринку фінансових послуг, адже сприяє оптимізації фінансових потоків фінансових установ та їх клієнтів. Факторинг є ефективним засобом оптимізації фінансових потоків фінансових установ та їх клієнтів.

У процесі здійснення аналізу ринку факторингових послуг було зроблено висновок, що найбільш активно факторингові послуги пропонують десять банківських установ, зокрема Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Сведбанк, Базис, банк Контракт, ОТП Банк, ВАБ Банк, банк Петрокомерц Україна, банк Південний. На основі проведеного таксономічного аналізу зроблено висновок, що АТ «Райффайзен Банк Аваль» та інші банки пропонують у цілому привабливі умови факторингового обслуговування.

Проведений аналіз факторингових операцій підтвердив, що вони будучи високодохідними, залишаються високоризикованими, а тому потребують створення ефективної системи ризик-менеджменту, яка буде спрямована на ідентифікацію, прийняття чи ліквідацію, управління та, якщо виникнення ризику є неминучим, побудову адекватного механізму реагування на зміни, та підтримку розвитку та росту бізнесу. Якісна система ризик-менеджменту дозволить не лише знизити рівень ризику факторингових операцій, а зробити їх менш ризикованими, ніж інші форми фінансування бізнесу.

Доведено актуальність розвитку міжнародного факторингу в прикордонних областях, що має стати елементом об'єднання фінансових установ у субкластер з факторингу та стимулювати національні компанії до збільшення експорту.



Визначено, що для ефективного функціонування субкластера з факторингу необхідно створення транскордонного факторингового агентства, що забезпечить учасників ринку необхідно і актуальною інформацією щодо боржників, використовуючи сучасні інформаційні технології.

### **Література до розділу 5**

1. Factoring turnover by country [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.factors-chain.com>.
2. International Factors Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifgroup.com>.
3. What is Factoring? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.teamtechnology.co.uk/what-is-factoring.html>.
4. Виноградова Е. В. Оптимизация факторинговых контрактов, заключаемых с торговыми сетями в условиях риска / Е. В. Виноградова // Логистика сегодня. – 2009. – №3. – С. 136–149.
5. Внукова Н. М. Основи факторингу : навч. посіб. [для екон. та фін. вищ. навч. закл.] / Н. М. Внукова. – К. : Знання, 1998. – 174 с.
6. Внукова Н. М. Ризики факторингу та способи їх страхування / Н. М. Внукова, Н. С. Опешко // Фінансовий ринок України. – 2010. – №3. – С. 15 – 18.
7. Гвоздев Б. З. Факторинг / Б. З. Гвоздев. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 120 с.
8. Гриньков Д. Небанковские финансовые компании вытесняют банки с рынка факторинга / Д. Гриньков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/nebankovskie\\_finansovye\\_kompanii\\_vytesnyayut\\_banki\\_s\\_rynka\\_factoringa](http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/nebankovskie_finansovye_kompanii_vytesnyayut_banki_s_rynka_factoringa).
9. Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Довбня С. Б. Факторингове фінансування оборотних активів підприємства: особливості та перспективи / С. Б. Довбня, Т. М. Разгоняєва // Економічний вісник НГУ. – 2007. – №1. – С. 54 – 59.
11. Евсейкина Е. Ю. Бухгалтерский учет факторинговых операций в организациях: автореф. дис...канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е. Ю. Евсейкина. – Н., 2008. – 12 с.
12. Кузьменко Л. М. О международном опыте решения региональных проблем / Л. М. Кузьменко, М. А. Солдак // Вісник Інституту економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 1 (1). – С.13–17.
13. Ларіонова К. Л. Факторинг як засіб фінансування експортно-імпортних операцій / К. Л. Ларіонова, О. В. Височинська // Наука й економіка. – 2007. – Вип. 4 (8). – С. 20–25.

14. Леднев М. В. Управление конкурентоспособностью факторинговой компании: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство)» / М. В. Леднев. – М., 2009. – 20 с.

15. Омеляненко Т. В. Міжнародний факторинг, як шлях до економічного зростання України / Т. В. Омеляненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Natural/vcpr/TPtEV/2009\\_6/6\\_2009/11\\_Omelyninko.pdf](http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Natural/vcpr/TPtEV/2009_6/6_2009/11_Omelyninko.pdf).

16. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>.

17. Покаместов И. Е. Эффективное управление рисками при осуществлении факторинговых операций / И. Е. Покаместов, Л. М. Кожина // Страховое дело. – 2007. – № 4. – С. 25 – 29.

18. Покаместов И. Е. Рынок факторинга зарубежных стран / И. Е. Покаместов // Банковское кредитование. – 2007. – № 2. – С. 12 – 14.

19. Про банки і банківську діяльність [Текст]: Закон України від 16.11.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.

20. Про міжнародний факторинг: Конвенція УНІДРУА від 28 травня 1988 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>.

21. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Правління Національного банку України від 06.07.2000 № 279 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua/>.

22. Рейтинговое Агентство «Эксперт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.raexpert.ru>.

23. Тенденции мирового рынка факторинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reaexpert.ru>.

24. Філіпчук О. Факторинг як фінансовий інструмент та головний чинник розвитку бізнесу / О. Філіпчук // Фінансовий ринок України. – 2005. – №1. – С. 16–19.

25. Шпаргало Г. Є. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Г. Є. Шпаргало, Н. В. Наконечна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vlp.com.ua/node/3165>.

## **Розділ 6**

# **ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАНОВЛЕННЯ КЛАСТЕРА ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ**

### ***6.1. Розвиток кластерних ініціатив у транскордонному просторі фінансових послуг на фондовому ринку***

Розвиток світового фондового ринку свідчить про поступове відновлення після різкого падіння в період фінансової кризи 2008 – 2009 рр. Проте докризові обсяги капіталізації та торгів все ще не досягнуті.

Найбільш наглядним показником розвитку фондового ринку є його капіталізація в динаміці [44]. Піку свого розвитку за обсягами капіталізації світовий фондовий ринок досяг 2007 року із показником близько 63 трлн. дол. США, після чого спостерігався різкий спад під час фінансової кризи із досягненням «дна» у березні 2009 року із показником близько 27 трлн. дол. США. Проте темпи відновлення обсягів капіталізації фондового ринку свідчать про можливість досягнення його докризового рівня вже наприкінці 2011 року, що обумовлює актуальність дослідження процесів розвитку фінансових послуг на фондовому ринку в Україні.

Для визначення напрямів та можливостей розвитку українського фондового ринку проаналізовано структуру світового фондового ринку за показниками капіталізації [35].

Основну частку світового фондового ринку займають США із показником більше 29%, на другому та третьому місцях з майже однаковими частками більше 7%, відповідно, Японія і Китай. Найбільш динамічним у розрізі приросту частки капіталізації у 2010 році був фондовий ринок Канади, Індії та інших Азіатських країн. Зменшились частки європейських фондових ринків: Франції, Італії, Іспанії.

Обсяги капіталізації фондового ринку України складають менше 0,1% світового фондового ринку. Проте він має позитивну динаміку розвитку, а також становить один з головних пріоритетів розвитку країни на 2011–2015 рр., що підтверджується Програмою розвитку фондового ринку України, затвердженою ДКЦПФР, Проектом Стратегії розвитку фондового ринку України до 2015 року, Проектом Стратегії розвитку фінансового сектору України на період до 2015 року, Концепцією Державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні [21; 26].

За темпами приросту капіталізації лідерами є канадська біржа TSX Group, Гонконгська фондова біржа, американська NASDAQ та Франкфуртська Deutsche Borse [45].

За рівнем розвитку українські фондові біржі значно відстають від бірж економічно розвинених країн як за технологією проведення операцій, так і за кількістю інструментів і об'ємами торгів. Проте в Україні також спостерігається позитивна динаміка обсягів торгів на фондових біржах, що свідчить про певні зрушення у напрямку розвитку фондового ринку [21; 36]. У 2010 році обсяг торгів на українських фондових біржах зріс майже в 4 рази, що свідчить про відновлення динаміки розвитку фондового ринку. При цьому лідерами за темпами зростання були провідні українські фондові біржі – ПФТС (зростання у 4,36 рази) та Українська біржа (зростання у 5,44 рази). Сумарна частка торгів на трьох фондових біржах в Україні (ПФТС, Перспектива, УБ) становить 95% загального обсягу торгів, що свідчить про досить низьку ефективність діяльності інших бірж та ставить під питання доцільність їх існування.

Одним з найбільш динамічних та перспективних секторів фондового ринку, особливо з точки зору активізації процесів руху капіталу та залучення інвестицій є ринок IPO, світові обсяги якого 2010 року склали більше 200 млрд. дол. При цьому найбільш швидкими темпами зростає європейський ринок, обсяг залучених коштів на якому у 4-му кварталі 2010 р. зріс в 4 рази у порівнянні з попереднім кварталом і склав 10 млрд. дол. Проте за загальними обсягами Європа вже третій рік поспіль займає лише третє місце із результатом 26 млрд. дол. після КНР і Тайваню, що разом залучили близько 98 млрд. дол., а також США із підсумком 30 млрд. дол. Що стосується України, протягом 2010 р. українським компаніям вдалось шляхом IPO залучити близько 400 млн. дол., більше половини з яких було залучено на Варшавській фондовій біржі (ВФБ) компаніями аграрного сектору. За оцінками представництва ВФБ в Україні у 2011 р. планується вихід на біржу ще 10 українських компаній. У цілому, за даними компанії Ernst & Young [39], з 2005 року компанії з управління активами в Україні залучили за кордоном через 22 IPO і 40 приватних розміщень 4,1 млрд. дол., у тому числі 61% на LSE, 21% на ВФБ і 18% на Франкфуртській фондовій біржі. Для порівняння обсяг російських і казахстанських IPO і приватних розміщень за цей період був у 35 разів більше, при цьому на частку LSE припало 89%, Гонконгської фондової біржі – 10%.

Пік українських розміщень був зафіксований 2007 року, коли було здійснено сім IPO і 18 приватних розміщень на 1,98 млрд.дол. Через рік число IPO зменшилася до трьох, приватних розміщень – до п'яти, а їх обсяг упав до 733 млн. дол. У 2009 році пройшли три останні приватні розміщення на 59 млн. дол., а 2010 року став відновлюватися ринок українських IPO: у цьому році їх було проведено сім на 448 млн. дол., а в 2011 році (до 5 травня) – два на 70 млн.дол. У галузевому розрізі, що представлений на рис. 6.1 на 19 розміщень в аграрному секторі припало 27% всіх залучених коштів, 15 розміщень в секторі нерухомості – 29%, 10 у фінансовому секторі – 10%, шість в харчовій

промисловості – 14%, чотири у роздрібній торгівлі – 3%. Крім того, за два розміщення в гірничорудній промисловості було залучено 11%, два в фармацевтичному секторі – 2%, а на частку дев'яти інших припало ще 4%.

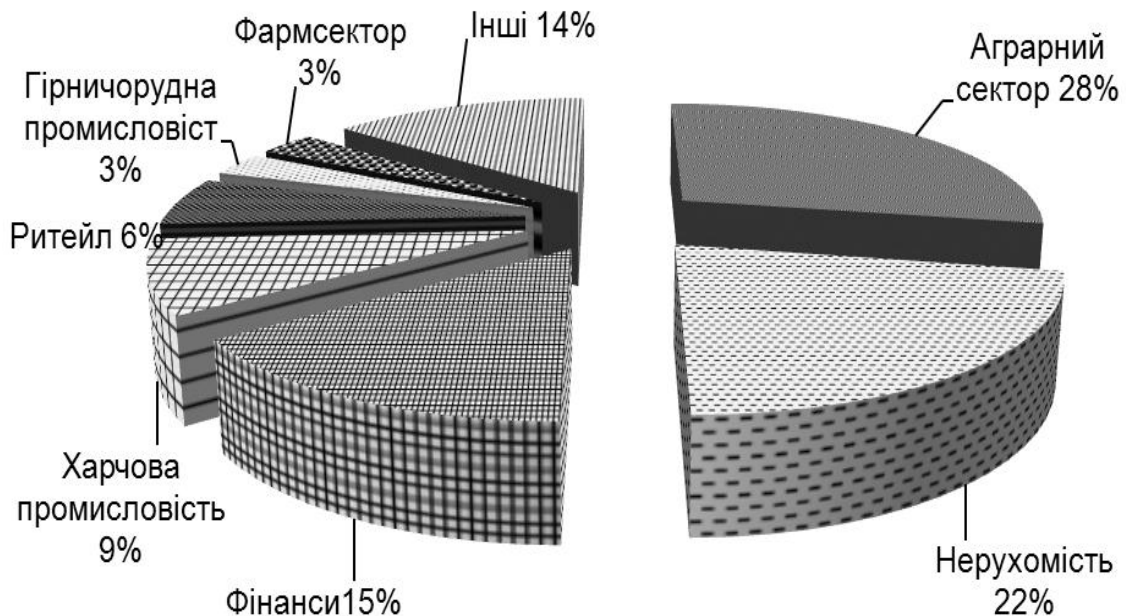


Рис. 6.1. Галузева структура українських IPO за кількістю компаній у період 2005 р. – 05.05.2011 р.

Як видно за рис. 6.1, найбільшу частку за кількістю компаній, що здійснили розміщення на закордонних фондових біржах, становлять компанії аграрного сектору. Необхідно звернути увагу, що саме в період 2010 – 2011 рр. спостерігається значна активізація здійснення IPO українськими компаніями аграрного сектору, параметри яких представлено у табл. 6.1 [34].

Таблиця 6.1

### IPO українських компаній аграрного сектору

Компанія	Дата розміщення	Пакет акцій, % до загальної емісії	Ринкова капіталізація, млн. дол.	Фондова біржа
Astarta	Серпень 2006	20	158	WSE
Kernel	Листопад 2007	33	661	WSE
MHP	Травень 2008	22,32	1 662	LSE
Avanguard	Травень 2010	20	938	LSE
Agroton	Листопад 2010	26	207	WSE
Milkiland	Грудень 2010	22	438	WSE
Agroliga	Грудень 2010	16,68	63	WSE
KSG Agro	Квітень 2011	19,76	200	WSE
Industrial Milk Company	Квітень 2011	30,3	161	WSE

Наявність в Україні великої кількості підприємств, які швидко розвиваються й мають потреби у нових джерелах фінансових інвестицій, обумовлює актуальність вивчення можливих шляхів залучення капіталу і, зокрема, виходу підприємств на міжнародні фондові ринки, що підтверджується розвитком процесів євроінтеграції.

На основі наведених даних щодо розвитку світового і українського фондового ринку, динаміки здійснення українських розміщень на закордонних фондових біржах можна зробити висновок, що спостерігається підвищення ринкового інтересу інвесторів до IPO українських компаній, перш за все, аграрного сектору. Необхідно зауважити, що переважна частка українських розміщень здійснюється на Варшавській фондовій біржі. За оцінками представництва ВФБ в Україні у 2011 р. планується вихід на біржу ще 6–8 українських компаній.

Такі тенденції в цілому відповідають напрямкам, затвердженим у державних програмах з розвитку фондового ринку України на різних рівнях, а також програмам з євроінтеграції, що обумовлює актуальність дослідження розвитку кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі у сфері послуг на фондовому ринку, зокрема, з публічної пропозиції (оферти) акцій (IPO).

У той же час, для українських підприємств залучення капіталу шляхом публічної пропозиції (оферти) акцій є відносно новим процесом, який потребує обґрунтування доцільності здійснення, а також удосконалення організаційного та методичного забезпечення. Тому необхідно також дослідити можливість співробітництва емітентів, інвесторів та фінансових посередників у транскордонному фінансовому просторі з метою удосконалення організації процесів IPO за участю України на міжнародному рівні.

Підготовка і проведення IPO передбачає реалізацію багатьох заходів на різних етапах, впродовж, в середньому, від 4–х місяців до року, що потребує визначення послідовності та змісту дій компанії на кожному з цих етапів. Тому для визначення переліку потенційних учасників фінансового кластера у сфері послуг з IPO необхідно створити модель, яка ілюструє послідовність етапів підготовки та здійснення IPO та передбачає залучення конкретних суб'єктів фондового ринку на кожному з цих етапів.

Функціональна модель (нотація IDEF3 [40]) процесу підготовки і проведення IPO представлена на рис. 6.2. Згідно цієї моделі в процесі підготовки публічної пропозиції (оферти) акцій задіяні наступні учасники:

- емітент (компанія, що здійснює розміщення акцій);
- фінансовий посередник (lead manager проекту), яким найчастіше виступає інвестиційний банк або КУА, аудиторські компанії, юридичні компанії, консалтингові компанії, PR– агентства;
- державні органи влади країни розміщення з питань реєстрації та регулювання діяльності юридичних осіб, та функціонування фондового ринку;

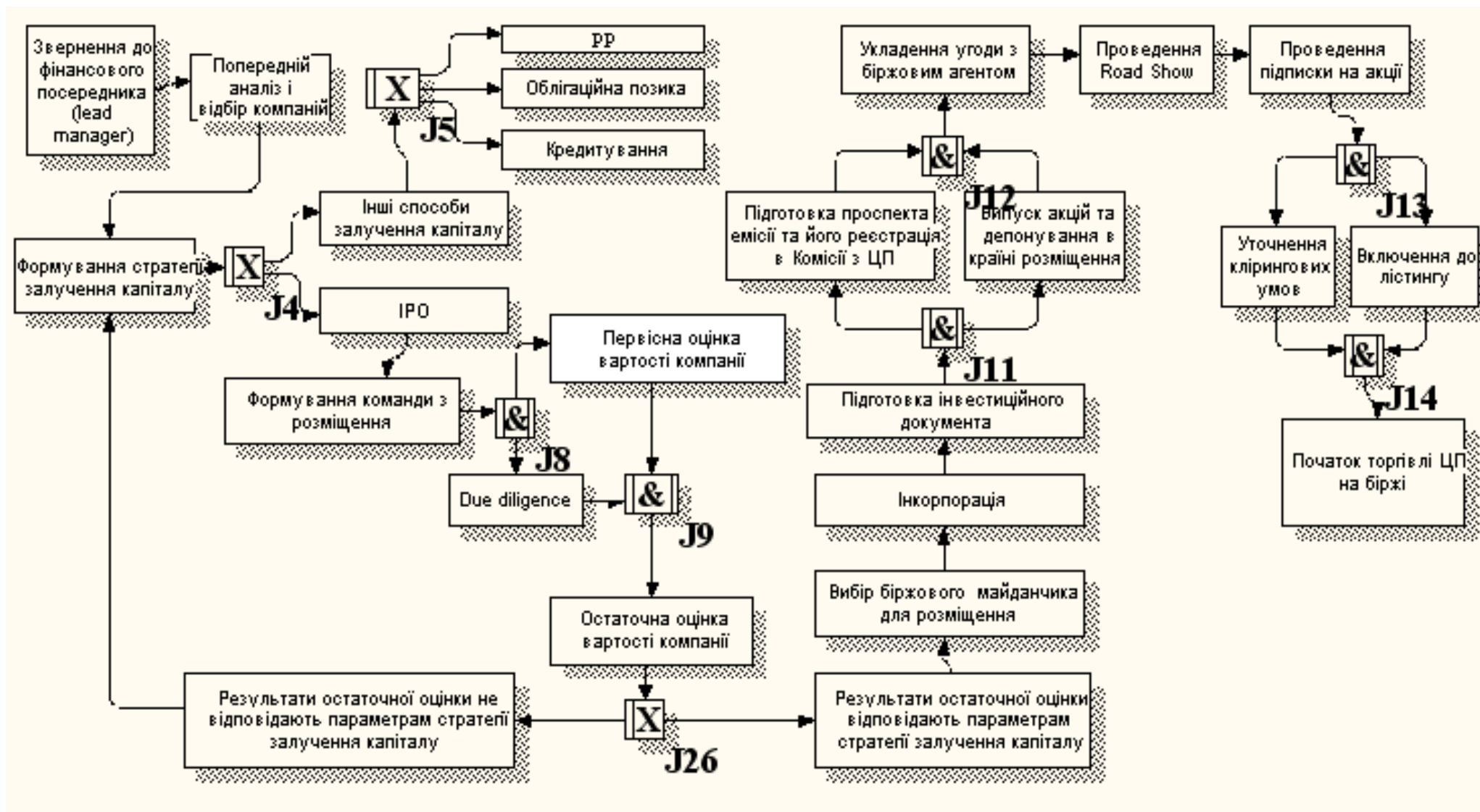


Рис. 6.2. Функціональна модель процесу підготовки і проведення IPO (нотація IDEF3)

- фондова біржа;
- депозитарій;
- біржовий агент (андерайтер);
- інвестори.

Роль, позицію та основні інтереси кожного з учасників процесу представлено у табл. 6.2.

На основі табл. 6.2 проведено аналіз узгодженості основних інтересів суб'єктів фондового ринку в процесі підготовки і проведення публічної оферти акцій. Необхідно звернути увагу, що мова йде про їх інтереси і позицію саме на етапі підготовки і здійснення IPO, оскільки, наприклад, інтереси емітентів і інвесторів на подальших етапах діяльності компанії можуть співпадати (максимізація ринкової вартості компанії та прибутку), проте на даному етапі в той час як емітент прагне збільшити обсяги залучених коштів, інвестори прагнуть отримати певну частку акцій за мінімальну ціну.

Для аналізу узгодженості інтересів застосовано наступну шкалу:

1 – інтереси і мета учасників цілком співпадають;

0,5 – має місце певний рівень узгодженості інтересів, проте наявні також деякі суперечності;

0 – інтереси учасників на даному етапі майже повністю протилежні.

Розрахунок узгодженості інтересів потенційних учасників фінансового кластера наведено в табл. В.1 додатку В. За результатами розрахунків у табл. В.1 можна зробити висновок, що за рівнем узгодженості інтересів з іншими учасниками процесу підготовки і проведення IPO лідируючу позицію займає фондова біржа, що пояснюється її функціональним призначенням як суб'єкта фондового ринку, а саме – організація та забезпечення умов для узгодження інтересів емітентів та інвесторів у процесі операцій з цінними паперами з точки зору забезпечення певного рівня надійності та зменшення ризиків для інвесторів та забезпечення доступу до ресурсів для емітентів. Такі результати обумовлюють можливість визначення фондової біржі ядром фінансового кластера в сфері послуг на фондовому ринку.

Особливості процесу публічної пропозиції акцій обумовлюють також високі оцінки узгодженості інтересів емітента та фінансового посередника з іншими учасниками, оскільки саме вони є ініціаторами процесу та саме вони формують команду для первинного розміщення акцій емітента відповідно до визначеної стратегії.

Нижчі оцінки інших учасників пояснюються різними чинниками. Наприклад, деякі учасники задіяні тільки на окремому етапі в рамках підготовки публічної оферти, що обумовлює низький ступінь їх взаємодії з іншими учасниками, проте такі учасники можуть створювати субкластери у межах фінансового кластера. Інвестори є протилежною з точки зору ринкових інтересів стороною до ініціатора процесу, що також обумовлює низький рівень узгодженості їх інтересів.



## Функціональні ролі учасників процесу підготовки і проведення IPO

Учасник 1	Етап 2	Роль 3	Позиція і ключові інтереси 4
Емітент	Весь процес підготовки і проведення	Ініціювання процесу, пошук фінансового посередника, надання інформації на всіх етапах, прийняття рішень щодо ключових елементів стратегії розміщення, фінансування проекту	Максимізація залучених коштів за умови збереження визначеної частки контролю, максимізація вартості компанії, мінімізація фінансових і часових витрат на здійснення розміщення
Фінансовий посередник (банк, КУА)	Супровід проекту протягом всього періоду підготовки та на початковому етапі здійснення	Формування команди з розміщення, здійснення аналізу діяльності, оцінки вартості компанії та формування стратегії з розміщення, укладання угод з партнерами, підготовка інвестиційного документа, проведення презентацій, контроль на інших етапах	Представництво інтересів емітента, визначення можливостей залучення коштів, узгодження стратегії з емітентом з огляду на об'єктивні можливості та бажаний обсяг залучення ресурсів, розробка рекомендації емітенту, досягнення визначеного рівня ефективності розміщення
Аудиторські компанії	Due diligence	Проведення фінансового due diligence (приведення фінансової звітності до МСФЗ, аудит первинної документації та фінансової звітності, складання проформи фінансової звітності)	Виявлення недоліків і невідповідностей у здійсненні фінансового обліку та розробка рекомендацій емітенту щодо їх усунення
Юридичні компанії	Due diligence Інкorporація Емісія та депонування акцій	Проведення правового due diligence (відповідності нормам законодавства), здійснення реєстрації юридичної особи відповідно до законодавства країни розміщення, а також реєстрації випуску акцій відповідно до законодавства	Виявлення недоліків і невідповідностей чинному законодавству у діяльності, розробка рекомендацій емітенту з їх усунення, виявлення потенційних правових і судових ризиків
Консалтингові компанії	Due diligence Оцінка вартості компанії	Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища компанії, консультації за потребою на всіх етапах	Розробка рекомендацій для емітента з підвищення ефективності його діяльності, а також удосконалення організації процесу IPO, мінімізації витрат

Закінчення табл. 6.2

1	2	3	4
PR – агентства	Проведення презентацій для потенційних інвесторів (Road Show)	Підготовка і організація заходів з інформування потенційних інвесторів про розміщення	Представництво інтересів емітента, привернення уваги максимальної кількості потенційних інвесторів, зацікавлення інвесторів у розміщенні
Фондова біржа	Включення до лістингу і початок торгівлі цінними паперами	Здійснення процедур із перевірки дотримання емітентом умов лістингу, організація торгів	Узгодження інтересів емітента і інвесторів щодо забезпечення умов торгів, належної якості представлених цінних паперів з точки зору розкриття інформації для інвесторів
Державні органи влади країни розміщення щодо реєстрації та регулювання діяльності юридичних осіб	Інкорпорація	Здійснення процедур із перевірки дотримання емітентом умов реєстрації та діяльності відповідно до законодавства країни розміщення	Представництво інтересів країни розміщення, забезпечення економічної безпеки та прозорості економічної діяльності
Державні органи влади країни розміщення з питань функціонування фондового ринку	Реєстрація емісії цінних паперів	Здійснення процедур із реєстрації та перевірки дотримання емітентом вимог законодавства країни розміщення щодо випуску цінних паперів	Представництво інтересів країни розміщення, забезпечення економічної безпеки та прозорості фондового ринку
Депозитарій	Депонування акцій в країні розміщення	Реєстрація та знерухомилення емітованих акцій для подальшої реєстрації прав власності	Узгодження інтересів емітента і інвесторів, забезпечення прозорості процесів переходу прав на фондовому ринку
Біржовий агент (андерайтер)	Проведення підписки на акції	Реєстрація та аналіз заявок, визначення «ціни відсічення»	Представництво інтересів емітента, аналіз потенційної суми залучення коштів та визначення кінцевої ціни акцій
Інвестори	Road Show Підписка на акції Початок торгівлі цінними паперами	Подання заявок на купівлю акцій емітента, здійснення інвестицій у діяльність емітента, участь у подальшому управлінні в залежності від частки акцій	Отримання запланованого інвестиційного доходу за мінімально можливого рівня ризику та досягнення запланованого рівня ефективності інвестицій

Роль органів державної влади у процесі підготовки та здійснення компанією IPO є контролюючою з точки зору дотримання вимог законодавства, тому їх недоцільно відносити до безпосередніх учасників фінансового кластера, оскільки вони практично не виконують активних функціональних ролей у процесі публічної оферти.

Отже, кінцевий перелік потенційних учасників транскордонного фінансового кластера у сфері послуг з IPO є таким:

- емітент (компанія, що здійснює розміщення акцій);
- фінансовий посередник (lead manager проекту), яким найчастіше виступає інвестиційний банк або компанія з управління активами;
- аудиторські компанії;
- юридичні компанії;
- консалтингові компанії;
- PR– агентства;
- **фондова біржа (ядро кластера);**
- депозитарій;
- біржовий агент (андерайтер);
- інвестори.

Для визначення пріоритетної галузі потенційних емітентів для створення транскордонного фінансового кластера у сфері послуг з IPO на фондовому ринку необхідно врахувати тенденції розвитку фондового ринку та галузей економіки України та порівняти їх за декількома критеріями.

Для вирішення завдання вибору пріоритетної галузі було використано метод аналізу ієрархій, запропонований Т. Сааті [29].

Як альтернативи було обрано галузі, в яких здійснено найбільше розміщень протягом 2005 – 2011 рр. (згідно рис 6.1): аграрний сектор, нерухомість, фінанси, харчова промисловість.

Для виконання вибору застосовані експертні оцінки пріоритетності альтернатив за окремими критеріями у межах пріоритетності факторів. Ієрархія вибору пріоритетної галузі для створення транскордонного фінансового кластера представлена на рис. 6.3.

У результаті проведеного аналізу в табл. 6.3 подано визначені найбільш пріоритетні галузі економіки для створення фінансового кластера із залучення капіталу.

Таблиця 6.3

### Результати аналізу пріоритетності галузі потенційних емітентів

Галузь	Вектор пріоритету	Ранг
Аграрний сектор	0,486	1
Нерухомість	0,202	3
Фінанси	0,079	4
Харчова промисловість	0,233	2



**Рис. 6.3. Сценарії створення транскордонного фінансового кластера в сфері послуг IPO на фондовому ринку**

Отже, за результатами аналізу методом ієрархій встановлено пріоритетність агропромислового сектору з точки зору наявності потенційних емітентів для створення транскордонного фінансового кластера у сфері послуг IPO на фондовому ринку.

Аналіз проводився на основі статистичних даних та результатів досліджень, зокрема, наступних. У табл. 6.4 подано проаналізовану структуру товарного експорту та імпорту України у 2010 році [45].

Таблиця 6.4

**Структура товарного експорту та імпорту України у 2010 році**

Складова експорту (імпорту)	у % до загального обсягу
<b>Експорт</b>	
Мінеральні продукти, в т.ч. нафта і газ	13,1
Чорні метали	28,4
Машинобудування	11,0
Продукція хімічної промисловості	6,8
Транспортні засоби і дорожнє обладнання	6,3
Готові продукти харчування	5,0
Зернові культури	4,8
Жири і масло	5,1
Інше	19,5
<b>Імпорт</b>	
Транспортні засоби і дорожнє обладнання	6,0
Мінеральні продукти, в т.ч. нафта і газ	34,8
Готові продукти харчування	4,1
Машинобудування	13,4
Продукція хімічної промисловості	10,6
Інше	31,1

За даними табл. 6.4 Україна займає 3–тє місце в світі за обсягами експорту ячменю (16,7 % світового ринку), 4–тє місце за обсягами експорту кукурудзи (6 %) та 6–е місце за обсягами експорту пшениці (5,4 %). З точки зору досвіду проведення розміщєнь перевага агропромислового сектору є очевидною за кількістю проведєних розміщєнь (див. рис. 6.1). Згідно проведєним дослідженням [34; 39], агропромисловий сектор є одним з тих, які найбільше потребують інвестицій в Україні. Сприятливим фактором на користь агропромислового сектору виступає також державна підтримка розвитку цієї галузі, створєння пільгових умов оподаткування та залучєння інвестицій. Окрім того, залучєння капіталу для компаній агропромислового сектору шляхом IPO є більш привабливим порівняно з іншими галузями через, по–перше, труднощі доступу до кредитних ресурсів (викликані проблемним питанням ліквідної застави), а по–друге, підвищений інтерес закордонних інвесторів саме до цієї галузі економіки України.

З точки зору привабливості для інвесторів основною причиною підвищєння зацікавленості в агропромислових компаніях залишається відносно низька ціна на головний ресурс (землю) цієї галузі в Україні, що в 10–100 разів нижча за світові, яка у перспективі може значно зрости із початком вільної торгівлі землею [45].

В Україні діє мораторій на продаж сільськогосподарської землі, але після його скасування вартість землі складе 500 дол. США за 1 га, а за 5 років вона може зрости до 3–4 тис. дол. США [39].

Тим часом, три з одинадцяти найбільших агрохолдингів України за розмірами земельного банку, перелік яких представлено у табл. 6.5, вже здійснили IPO [45].

Таблиця 6.5

### Найбільші агрохолдинги України за розмірами земельного банку

Агрохолдинг	Земельний банк станом на початок 2010 року, тис. га
Українські аграрні інвестиції	330
ММК ім. Ілліча	225
Нафком–Агро	200
<b>Миронівський хлібопродукт</b>	<b>180</b>
<b>Астарта Київ</b>	<b>166</b>
Дакор	163
Мрія Агрохолдинг	158
<b>Агротрон</b>	<b>150</b>
Приват– Агрохолдинг	150
Райз–Агро	130
Укррос	105

Підтвердженням отриманих результатів є також дані щодо динаміки інвестицій у агропромисловий сектор України, що представлені на рис. 6.4 [45].

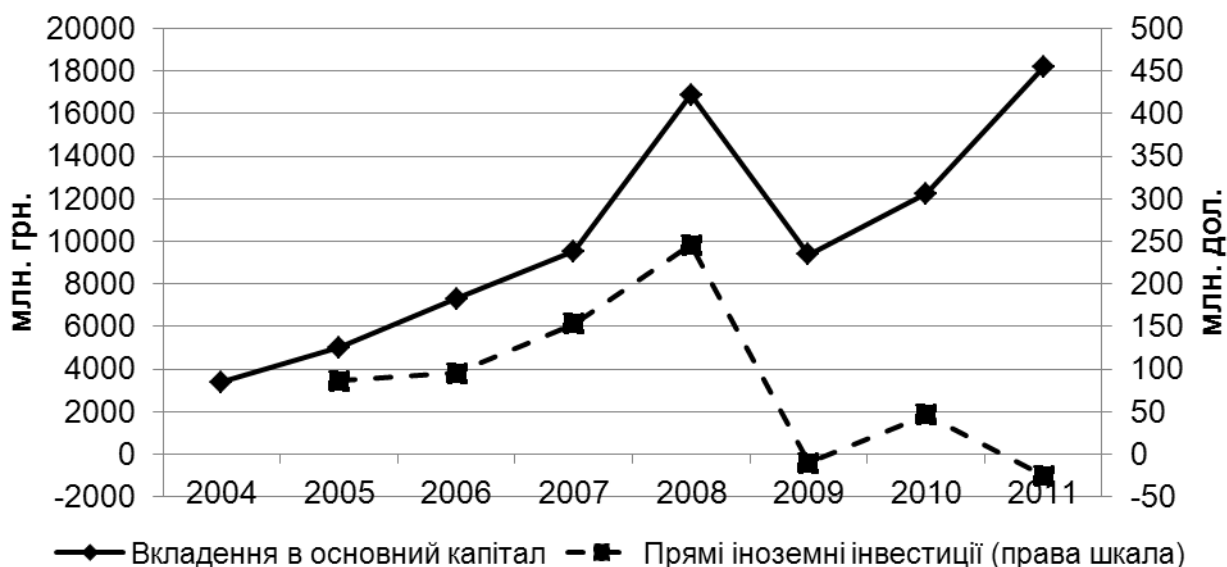


Рис. 6.4. Інвестиції в агропромисловий сектор України у 2004–2010 рр.

Обсяги інвестицій поступово зростають, незважаючи на вплив фінансової кризи, в той час як в обсягах вкладень в основний капітал спостерігалось різке падіння 2009 року до обсягів 2005 – 2006 рр., що свідчить про зростання необхідності залучення додаткових ресурсів.

Отже, в результаті проведеного аналізу було встановлено, що пріоритетною галуззю потенційних емітентів України для створення транскордонного фінансового кластера у сфері послуг з IPO на фондовому ринку є агропромисловий сектор.

Основною метою створення транскордонного фінансового кластера у сфері послуг з IPO на фондовому ринку є досягнення певних переваг з точки зору організації підготовки і здійснення публічної оферти акцій, серед яких основними є такі:

- доступ вітчизняних компаній до значних обсягів фінансових ресурсів;
- співпраця з іноземними партнерами;
- покращення іміджу на міжнародних ринках капіталу;
- розширення діяльності;
- підвищення ефективності здійснення публічної пропозиції акцій (з точки зору обсягів отриманих ресурсів);
- встановлення сталих ділових зв'язків.

Проте через невідповідність рівня розвитку фондового ринку України європейським фондовим ринкам (на які орієнтоване створення транскордонного фінансового кластера) існують певні обмеження і бар'єри на шляху до організації діяльності такого кластера.

За умови створення транскордонного фінансового кластера у сфері послуг фондового ринку необхідно також звернути увагу на диспропорції у рівні розвитку ринку фінансових послуг країн, що може обумовити низький рівень конкурентоздатності фінансових установ однієї країни порівняно з іншою, що представлено у табл. 6.6 [45].

Таблиця 6.6

**Рівень розвитку ринку фінансових послуг**

Країна	Населення, млн. осіб	Кількість фінансових установ				На 1 млн. осіб
		01.05.04	01.01.07	01.01.09	06.12.10	
Німеччина	81,757	2268	2106	2061	1997	24,42
Іспанія	46,072	512	366	477	412	8,94
Франція	65,447	1577	1440	1354	1219	18,62
Італія	60,34	854	856	853	810	13,42
Угорщина	10,013	238	241	243	246	24,56
Польща	38,163	659	729	716	710	18,6
Україна	45,822	157	169	182	176	3,84

Іншим бар'єром є низький ступінь довіри іноземних інвесторів до українських компаній. Причинами цього є низький рівень розкриття інформації емітентами, а також високий рівень тенізації економіки України.

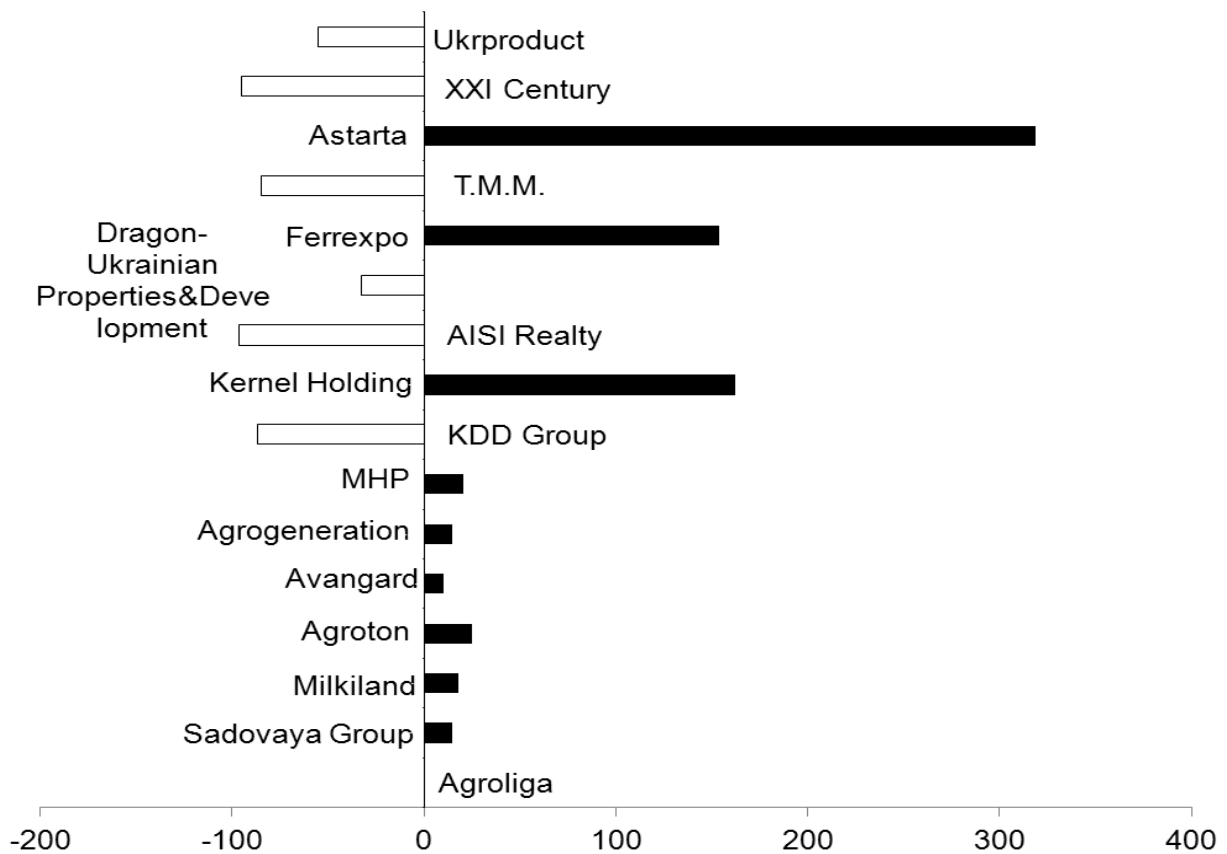
Окрім того, свою роль відіграє негативний досвід вкладень у акції українських компаній, який полягає в тому, що велика частка акцій, що здійснили розміщення за кордоном, з часом суттєво знизилась в ціні порівняно з ціною розміщення, що відображено на рис. 6.5 [43]. Причиною такої ситуації, окрім глобальних ринкових чинників, можуть бути завищені показники оцінки вартості українських компаній перед розміщенням, що в подальшому призводить до знецінення акцій.

Окрім зазначених бар'єрів, у процесі створення транскордонного фінансового кластера можуть виникати труднощі несумісності законодавства країн – учасниць кластера. Цю проблему на сучасному етапі розвитку України покликана зменшувати Програма адаптації українського законодавства до європейського, що розроблена Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку в межах розвитку фондового ринку України та процесів євроінтеграції.

Отже, основними групами бар'єрів на шляху до створення транскордонного фінансового кластера у сфері послуг з IPO на фондовому ринку є: інфраструктурні проблеми, пов'язані із недостатнім рівнем розвитку фондового ринку України, невідповідність нормативно-правового поля та недовіра іноземних інвесторів до оцінок інвестиційної привабливості інвестиційних компаній.

На основі попереднього аналізу складу потенційних учасників фінансового кластера були визначені наступні його учасники:

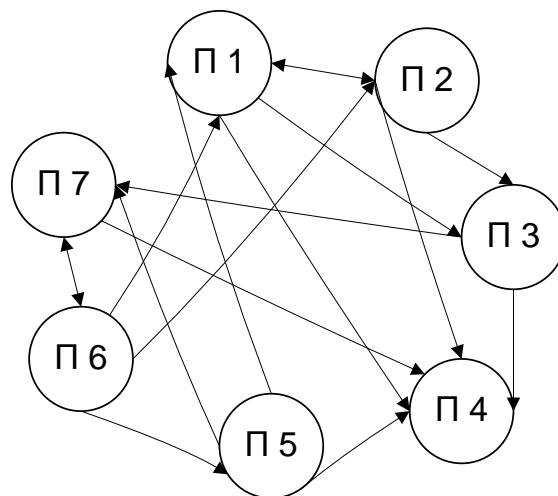
- емітенти (компанії агропромислового сектору України) (П 1);
- фінансовий посередник (банк або КУА) (П 2);
- команда консультантів (субкластер: аудиторські компанії; юридичні компанії; консалтингові компанії; PR– агентства), участь яких у процесі підготовки публічної оферти акцій є обов'язковою (П 3);
- **фондова біржа (ядро кластера) (П 4);**
- депозитарій (П 5);
- біржовий агент (андерайтер) (П 6);
- інвестори (П 7).



**Рис. 6.5. Зміна вартості акцій українських компаній, що здійснили IPO, на кінець 2010 р. порівняно з ціною розміщення**

Для визначення рівнів моделі кластера необхідно проаналізувати зв'язки між потенційними учасниками кластера методом ієрархій [3].

Зв'язаність між елементами представлені на рис. 6.6, де напрямок стрілки обумовлюється спрямованістю залежності: стрілка вказує на елемент, від якого залежить елемент, з якого вона виходить.

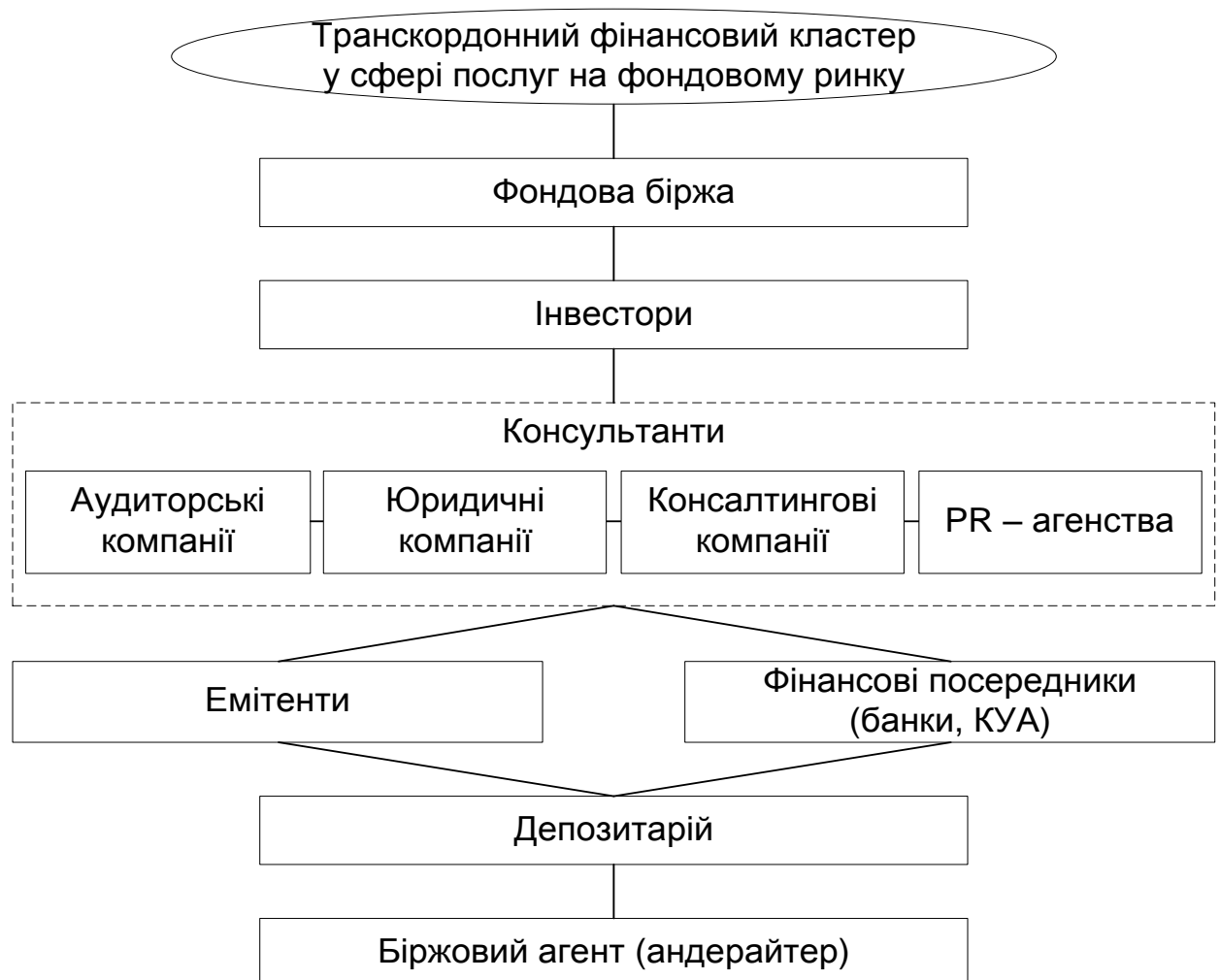


**Рис. 6.6. Направлений граф відносин між елементами транскордонного фінансового кластера у сфері послуг з IPO на фондовому ринку**



На основі рис. 6.6 побудована матриця досяжності, яка дозволяє розділити всю множину вершин на підмножину рівнів.

Таким чином, модель транскордонного фінансового кластера у сфері послуг на фондовому ринку, зокрема, ринку IPO, представлена на рис. 6.7.



**Рис. 6.7. Модель транскордонного фінансового кластера у сфері послуг на фондовому ринку із здійснення IPO (за рівнями формування)**

Ядром кластера є фондова біржа, яка у процесі свого функціонування формує певне коло інвесторів, які здійснюють свої операції на цій біржі. На наступному етапі приєднується субкластер консультантів, які, за наявності потреби, можуть обслуговувати розміщення акцій на фондовій біржі. Далі до кластера приєднуються, безпосередньо, потенційні емітенти та фінансові посередники, які керуватимуть розміщенням. На двох останніх етапах здійснюється приєднання до кластера допоміжних (обслуговуючих установ): депозитарію та біржового агента (андерайтера).

Метою створення транскордонного фінансового кластера за цією моделлю є удосконалення організації процесу надання послуг на фондовому ринку, зокрема публічної оферти (IPO).

## **6.2. Розвиток кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі за участі інвестиційних компаній**

В умовах розвитку ринкових відносин одним з головних питань відносно рівня конкурентоздатності країни або її регіону стає ступінь інтеграції у міжнародні транскордонні організації. Концентрація ринку на певній території призводить не тільки до зменшення кількості незначних за розмірами конкурентів, але й до отримання позитивного ефекту синергії від об'єднання фінансових активів [42].

Створення транскордонного кластера з інвестиційних компаній має базуватися, в першу чергу, на визначенні пріоритетних напрямків інвестування. При цьому слід відзначити, що ефективність функціонування кластера буде досягатися за умови отримання вищого рівня доходності, ніж при відокремленому фінансуванні господарської діяльності.

Інвестиційною компанією визнається торговець цінними паперами, який, окрім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування шляхом емісії цінних паперів та їх розміщення [25].

Для визначення необхідності створення транскордонного інвестиційного кластера проведено необхідний аналіз для двох євро регіонів – «Донбас» та «Слобожанщина».

Угоду про створення євро регіону «Донбас» було підписано 29 жовтня 2010 року між керівництвом Луганської та Ростовської областей [1]. У свою чергу, регіон «Слобожанщина» було засновано набагато раніше, а саме 7 листопада 2003 року [23]. Створення євро регіону «Донбас» відповідає завданням доручень з розвитку і вдосконалення прикордонної співпраці, які дали Президенти України та Російської Федерації на зустрічі з керівниками прикордонних регіонів України і Росії 21 квітня 2010 року в Харкові, під час міждержавних консультацій на вищому рівні в м. Глухові Сумської області і Завідово 17–18 вересня 2010 року, на Першому російсько–українському міжрегіональному економічному форумі у Геленджіку 4 жовтня 2010 року [9]. До євро регіону «Донбас» приєдналася Донецька область, отже, вона є складовою означеного євро регіону.

З метою визначення можливостей транскордонної кластеризації обраних євро регіонів визначено диспропорції їх розвитку на основі розрахунку показників асиметрії, що дало змогу обґрунтувати шляхи підвищення їх конкурентоспроможності [18].

Відмінності економічного стану прикордонних територій суміжних держав можна визначити, використовуючи індекс Тейла, який належить до показників загальної ентропії та характеризує рівень диспропорцій розвитку регіонів у транскордонному просторі. Індекс Тейла може приймати значення від 0 (повна рівновага) до 1 (повна нерівність), тобто чим вище індекс, тим більш нерівномірним є розподіл. Формула індексу Тейла має вигляд [15]:

$$IT = \sum_{i=1}^N \frac{\frac{Y_i}{Y} * \ln(\frac{Y_i}{P_i})}{Y/P}, \quad (6.1)$$

- де IT – індекс Тейла;  
 $Y_i$  – валовий регіональний продукт (ВРП) і-го регіону;  
 $Y$  – сума ВРП регіонів;  
 $P_i$  – чисельність населення і-го регіону;  
 $N$  – кількість регіонів;  
 $P$  – загальна чисельність населення.

Розрахунок індексу Тейла та інших показників, що характеризують рівень диспропорції регіонів, наведено в табл. 6.7 [19; 22].

Таблиця 6.7

### Показники диспропорцій розвитку прикордонних областей

Область	Індекс Тейла	ВРП першої з областей, тис. дол.	ВРП другої з областей, тис. дол.	Загальна сума ВРП, тис. дол.	Загальна кількість населення, тис. чол..	Загальне ВРП на 1 особу, дол./осіб
Харківська – Белгородська	0,055	7712857	8226266	15939123	1525	4950,2
Луганська – Донецька – Ростовська	0,0111	5582468	15420739	36281907	11105,3	3267,1

Виходячи з отриманих результатів аналізу, слід зробити висновок про наявність диспропорцій у розвитку прикордонних територій України та Російської Федерації, що доводить необхідність розвитку транскордонних відносин. При цьому слід зазначити, що рівень ентропії, представлений у табл. 6.7, за євро регіоном «Слобожанщина» є вищим, ніж у євро регіоні «Донбас». Це свідчить про більші можливості транскордонного співробітництва саме між Харківською та Белгородською областями.

Схильність економічного регіону до створення кластера з інвестиційних компаній також повинна відображатися у наявності його спеціалізації з надання послуг у сфері інвестування, що відбивається у наявності структурних зрушень в економіці відносно загальнодержавних тенденцій розвитку. Тобто, концентрація послуг з фінансового обслуговування у відповідних областях України та Російської Федерації, що розглядаються як потенційні учасники транскордонного інвестиційного кластера, повинна бути вищою, ніж у середньому по країнах. Для визначення структури економічного регіону за створеними продуктами та послугами використано показник локалізації LQ, що дозволяє проаналізувати виробничий потенціал кожної області за необхідними сферами господарювання.

Показник локалізації LQ розраховується за наступною формулою [41]:

$$LQ = \frac{E_{ij}}{E_j} : \frac{E_{in}}{E_n}, \quad (6.2)$$

де LQ – показник локалізації  
 $E_{ij}$  – кількість зайнятих у галузі і j-го регіону;  
 $E_j$  – загальна кількість зайнятих у j-му регіоні;  
 $E_{in}$  – загальна кількість зайнятих у галузі і у державі;  
 $E_n$  – загальна кількість зайнятого населення у державі.

Значення  $LQ > 1$  вказує на наявність спеціалізації регіону у відповідній галузі і можливості транскордонного співробітництва.

Створення кластера інвестиційного спрямування повинно ґрунтуватися на високій спеціалізації потенційних учасників у сфері залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів. Тому розрахунок коефіцієнту локалізації проведено за такими напрямками господарської діяльності, як «Фінансова діяльність», «Будівництво», «Операції з нерухомим майном». Результати проведених розрахунків для областей єврорегіонів «Донбас» та «Слобожанщина» наведені у табл. 6.8.

Таблиця 6.8

### Коефіцієнти локалізації для потенційних учасників кластера

Сфера Регіон	Фінансова діяльність			Операції з нерухомим майном			Будівництво		
	Кіл-ть зайнятих, тис. осіб	Частка зайнятих, %	LQ	Кіл-ть зайнятих, тис. осіб	Частка зайнятих, %	LQ	Кіл-ть зайнятих, тис. осіб	Частка зайнятих, %	LQ
1. Україна	381	1,88	–	1112,6	5,49	–	1009,2	4,98	–
1.1. Донецька обл.	39,9	2,01	1,07	135,7	6,84	1,25	86,9	4,38	0,88
1.2. Луганська обл.	13	1,28	0,68	55,3	5,45	0,99	32,4	3,19	0,64
1.3. Харківська обл.	20,5	1,62	0,86	91,6	7,23	1,32	51,3	4,05	0,81
2. Російська Федерація	994	1,4	–	4754,7	6,7	–	5251,4	7,4	–
2.1. Белгородська обл.	7,9	1,1	0,79	31,7	4,4	0,66	58,5	8	1,08
2.2. Ростовська обл.	23,6	1,1	0,79	119,5	5,8	0,87	141,3	6,8	0,92

Виходячи з отриманих значень коефіцієнтів локалізації, розрахованих у табл. 6.8, слід зробити висновок про те, що обрані галузі господарської діяльності не є сферами спеціалізації для усіх областей–складових євро регіонів. Так, спеціалізацію у фінансовій сфері демонструє лише одна область (Донецька), у сфері операцій з нерухомістю – дві (Донецька та Харківська), у будівництві – одна (Белгородська). Для більш ефективного функціонування транскордонних інвестиційних кластерів необхідно підвищувати рівень спеціалізації за обраними сегментами економічної діяльності.

Таким чином, аналіз мезоекономічного середовища свідчить про можливість створення транскордонного фінансового кластера з інвестиційних компаній. У той же час, виходячи зі специфіки кластеризації сфер економічної діяльності, постає за необхідне визначення здатності до об'єднання цих фінансових установ як прямих учасників цього процесу. З цією метою розраховано фінансові коефіцієнти, що характеризують рівень рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості учасників процесу кластеризації.

Базою для обчислення необхідних показників виступає річна фінансова звітність інвестиційних компаній [4; 5; 27]. З огляду на суттєву обмеженість доступу до звітності російських фінансових установ, головну увагу було сконцентровано на аналізі діяльності вітчизняних інвестиційних компаній.

Результати проведення розрахунків наведено у табл. 6.9.

Виходячи з отриманих значень коефіцієнтів, що характеризують фінансову діяльність інвестиційних компаній, слід зробити висновок про наявність суттєвих недоліків саме у аналізованих вітчизняних суб'єктів господарювання. Встановлені нормативні значення за показниками фінансової стійкості, рентабельності активів та власного капіталу не виконуються у половини, а абсолютної ліквідності – у 12 з 13 українських компаній. У той же час, аналіз аналогічних показників за російськими компаніями виявив проблеми лише з ліквідністю активів, інші показники, особливо рентабельності, знаходяться на високому рівні [14].

Додатковий аналіз фінансової звітності дозволив виявити побічні проблеми, що ускладнюватимуть створення транскордонних кластерів з інвестиційних компаній. До них слід віднести, у першу чергу, низький рівень капіталізації та ділової активності вітчизняних фінансових установ. Саме ці негативні тенденції розвитку українських інвестиційних компаній (потенційних учасників кластерних об'єднань) здатні суттєво гальмувати процеси взаємовигідного фінансового українсько–російського транскордонного співробітництва.

Таблиця 6.9

## Фінансові коефіцієнти оцінки діяльності інвестиційних компаній

Інвестиційні компанії за регіонами	Коефіцієнт							
	Фінансова стійкість	Довгострокова фінансова незалежність	Абсолютна ліквідність	Загальна ліквідність	Рентабельність активів	Рентабельність власного капіталу	Рентабельність продажу	Маневреність власного оборотного капіталу
1. Україна:								
1.1. Донецька та Луганська обл.:								
1.1.1. ЗАТ ІК "АФІНА"	0,839	0,839	0,711	1,082	-0,223	-0,272	0,667	0,299
1.1.2. ВАТ ІК "Діком"	0,959	0,959	0	0,426	-0,195	-0,2	0	-0,024
1.1.3. ЗАТ "ЛиНІК"	0,586	0,586	0,039	1,031	-0,26	-0,477	0,026	0,246
1.1.4. ВАТ "ЗНКІФ Півн. Донбас"	-0,552	-0,552	0	0,54	-0,032	-0,06	1	-1,279
1.1.5. ЗАТ "ІК Прометей"	0,0002	0,0002	0	1	0,00006	0,289	0,0009	0,998
1.1.6. ТОВ "ПІК Ресурси Донбасу"	0,025	0,687	0,008	2,874	0,027	6,81	0,195	-2,97
1.1.7. ВАТ ІК "УКР-КОР-ІНВЕСТ"	0,926	0,926	0,04	6,395	-0,067	-0,076	0,04	0,43
1.2. Харківська обл.:								
1.2.1. «Азово-Чорноморська ІК»	0,404	0,614	0,006	2,024	0,315	0,745	0,092	0,459
1.2.2. ІК "Глобальні інвестиції"	0,232	0,428	0,0007	1,38	-0,072	-0,158	0,03	0,951
1.2.3. ЗАТ ІК "Євроінвест"	0,967	0,967	0,005	1,876	0,037	0,039	0,06	0,029
1.2.4. АТЗТ ІК "НПК-Інвест"	0,2	0,2	0,0001	1,25	0,021	0,071	0,008	0,995
1.2.5. ЗАТ ІК "Слобідська"	0,618	0,618	0,002	0,08	-0,2	-0,312	0,083	-0,562
1.2.6. ЗАТ "УПІК"	0,44	0,44	0,164	0,208	0,02	0,043	0,197	-1,005
2. Російська Федерація								
2.1. Белгородська обл.:								
2.1.1. ВАТ «БІК»	0,536	0,597	0,117	1,52	0,426	0,435	0,426	0,303
2.2. Ростовська обл.:								
2.2.1. ТОВ «РОІК»	0,839	0,839	0,0015	6,18	0,388	0,462	0,449	0,995

Одним з найголовніших завдань створення кластера є визначення його ядра та потенційних учасників. Ядром кластера може виступати як велика фінансова установа, лідер регіону у сфері інвестування, так і об'єднання дрібних та середніх організацій з аналогічними характеристиками послуг, що надаються. У даному випадку, виходячи з низького рівня капіталізації досліджуваних інвестиційних компаній, ядро можливих транскордонних кластерів складатимуть ті установи, значення показників фінансової діяльності яких найбільшою мірою відповідатимуть нормативним [10].

Таким чином, виникає необхідність визначення як найбільш впливових фінансових коефіцієнтів, так і найбільш вірогідних учасників транскордонних кластерів. До останніх слід відносити ті компанії, що матимуть середній рівень аналізованих показників.

Для вирішення поставленого завдання в економічній науці використовується декілька методів математичного моделювання, головним з яких є метод факторного та кластерного аналізу.

Факторний аналіз – це багатомірний статистичний метод, що використовується для визначення взаємозв'язків між значеннями змінних. Факторний аналіз дозволяє не тільки визначити склад потенційних учасників інвестиційних кластерів євро регіонів «Донбас» та «Слобожанщина», а й виділити показники, що найбільше впливають на ступінь розвитку фінансових установ.

Слід відзначити, що при проведенні факторного аналізу слід дотримуватися наступних умов:

- усі ознаки повинні бути кількісними;
- кількість ознак має у два рази перевищувати кількість змінних;
- вибірка повинна бути однорідною [8].

В один фактор при аналізі об'єднуються ті змінні, що сильно корелюють між собою. Як наслідок, відбувається перерозподіл дисперсії між компонентами та отримується максимально проста та наочна структура факторів. Після об'єднання кореляція компонент по факторах буде вищою, ніж їх кореляція з компонентами з інших факторів.

На основі пакету Statgraphics Plus 5.0 на базі вихідної матриці фінансових коефіцієнтів для обраних компаній було сформовано 4 групи факторів, що визначають найбільш впливові параметри діяльності установ. Високі значення загальної мінливості свідчать про те, що факторний аналіз дозволив на рівні 88,8% представити первісні змінні, які відбивають пріоритетні напрями фінансової діяльності українських та російських інвестиційних компаній в умовах транскордонного співробітництва.

Для економічної інтерпретації складових проаналізовано значення їх вагових коефіцієнтів. При цьому слід зазначити, що головну увагу при аналізі було приділено тим фінансовим показникам, що формують перші два фактори, адже саме вони найбільшою мірою визначають пріоритети діяльності інвестиційних компаній. Значення навантаження факторів на показники подано у табл. 6.10.

Таблиця 6.10

**Визначення навантажень на найбільш впливові показники**

Показник	Навантаження			
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Абсолютна ліквідність	0,30	0,07	-0,25	0,85
Довгострокова фінансова незалежність	0,98	-0,07	0,1	-0,04
Загальна ліквідність	0,4	-0,06	0,76	-0,05
Маневреність ВОК	0,16	0,91	0,19	-0,12
Рентабельність активів	-0,13	0,02	0,88	-0,02
Рентабельність власного капіталу	0,002	0,93	0,21	-0,11
Рентабельність продажу	-0,42	-0,1	0,2	0,83
Фінансова стійкість	0,93	0,28	0,03	0,03

Оскільки навантаження фактора на показник є коефіцієнтом кореляції між ними, то доцільно визначати фактори за навантаженнями, які мають значення більше, ніж 0,7.

Як видно з даних табл. 6.10, до складу першого фактора увійшли показники довгострокової фінансової незалежності (навантаження становить 0,98) та фінансової стійкості (навантаження 0,93), що дозволяє аналізувати фактор як складову фінансової незалежності інвестиційних компаній.

Другий фактор формують показники маневреності власного оборотного капіталу (навантаження 0,91) та рентабельності власного капіталу (навантаження 0,93). Таким чином, цей фактор можна аналізувати як складову ефективності залучення власного капіталу.

Таким чином, на підставі результатів факторного аналізу можна стверджувати, що розвиток кластерних ініціатив у секторі інвестиційної діяльності для єврорегіонів «Донбас» та «Слобожанщина» залежить від тих параметрів діяльності установ, що визначають рівень фінансової незалежності та управління власним капіталом.

З метою визначення ядра та потенційних учасників об'єднань транскордонного співробітництва використано метод кластерного аналізу обраних інвестиційних компаній за абсолютними значеннями найбільш впливових факторів.

Серед аналізованих компаній виокремлено три кластери, що визначають їх можливість до утворення транскордонного фінансового об'єднання. Розподіл інвестиційних компаній за кластерами наведено у табл. 6.11.

Таким чином, до другого кластера, що визначає можливість транскордонного об'єднання інвестиційних компаній як високу, увійшли 4 компанії єврорегіону «Донбас» та 1 компанія єврорегіону «Слобожанщина». Це свідчить про значно вищі можливості створення інвестиційного кластера саме серед фінансових установ Донбасу. Також слід



відзначити, що у разі транскордонного кластерного співробітництва ядром об'єднання у єврореґіоні «Слобожанщина» доцільно обрати ЗАТ ІК «Євроінвест», тоді як у єврореґіоні «Донбас» основою може стати група компаній, що за результатами проведеного аналізу увійшли до найбільш розвиненої групи.

Таблиця 6.11

### Розподіл компаній за сформованими кластерами

Кластер	Схильність компанії до транскор.-донного співробітництва	Перелік компаній
Перший	Середня	ЗАТ "ЛиНІК", ЗАТ "ІК Прометей", «Азово–Чорноморська ІК», ІК "Глобальні інвестиції", АТЗТ ІК "НПК–Інвест", ІК "Слобідська", ЗАТ "УПІК", «БІК»
Другий	Висока	ЗАТ ІК "АФІНА", ВАТ ІК "Діком", ВАТ ІК "УКР–КОР–ІНВЕСТ", ЗАТ ІК "Євроінвест", ТОВ «РОІК»
Третій	Низька	ВАТ "ЗНКІФ Північний Донбас", ТОВ "ПІК Ресурси Донбасу"

При створенні кластера та, відповідно, виборі ядра, доцільно також звернути увагу на основні види господарської діяльності, що розвинені в регіоні та можуть стати прямими об'єктами інвестування коштів транскордонних кластерів (табл.6.12) [12].

Таблиця 6.12

### Пріоритетні напрями інвестування коштів транскордонних кластерів

Єврореґіон	Пріоритетні галузі інвестування
«Донбас»	Машинобудівна, гірничошахтна, металургійна, хімічна, харчова, переробна, паливна промисловості, енергетика, будівництво
«Слобожанщина»	Машинобудівна, металургійна, хімічна, харчова, паливна промисловості, енергетика, будівництво, агропромисловий комплекс, туризм

Отже, можна зробити висновок про високий рівень диверсифікацій можливих напрямків інвестування коштів транскордонних інвестиційних кластерів. Для більш повного аналізу ефективності кластерного співробітництва у інвестиційній діяльності між українськими та російськими компаніями введено поняття коефіцієнтів кластеризації та ефективності співробітництва.

Коефіцієнт кластеризації (КК) розраховуватиметься на базі результатів кластерного аналізу та характеризуватиме співвідношення сумарної площі за розташуванням у системі координат інвестиційних компаній ( $S_i$ ) до максимально можливої ( $S_{\max}$  – площа усього прямокутника, верхня межа розвитку компаній):

$$\hat{E}\hat{E} = \frac{\sum_{i=1}^n S_i}{S_{\max}} \quad (6.3)$$

Максимальне значення КК складатиме 1, коли усі компанії матимуть однаковий рівень розвитку. Якщо усі суб'єкти оцінювання матимуть середні значення за Фактором 1 та Фактором 2, значення КК становитиме 0,25, тобто  $0,5 \cdot 0,5 \cdot 1$  (КК<sub>макс</sub>). У разі ж, якщо усі компанії займатимуть проміжне місце між середнім рівнем розвитку та максимальним, значення КК становитиме 0,5625.

Таким чином, отримано наступну шкалу коефіцієнту кластеризації:

$0 \leq KK \leq 0,25$  – низький рівень можливостей кластерної взаємодії;

$0,25 \leq KK \leq 0,5625$  – середній рівень можливостей взаємодії;

$0,5625 \leq KK \leq 1$  – високий рівень можливостей кластерної взаємодії.

Проведено розрахунок коефіцієнту кластеризації для інвестиційних компаній кожного з єврорегіонів. Результати наведено у табл. 6.13.

Таблиця 6.13

### Розрахунок коефіцієнту кластеризації

Єврорегіон	Кількість аналізованих компаній	Сумарна площа за розташуванням компаній	$S_{\max}$	КК
«Донбас»	8	324,5	556,95	0,583
«Слобожанщина»	7	297,1	487,33	0,61

Аналіз отриманих результатів свідчить про високий ступінь можливої транскордонної кластерної взаємодії між інвестиційними компаніями єврорегіонів «Донбас» та «Слобожанщина». Більш високе значення показника кластеризації для Харківської та Белгородської областей обумовлене наявністю у складі єврорегіону «Донбас» підприємств з граничними абсолютними значеннями за першим та другим факторами.

Коефіцієнт ефективності співробітництва (КЕС) враховуватиме обидва аспекти створення кластера, тобто і ступінь спеціалізації регіонів, і рівень можливостей кластерної взаємодії. Оскільки у даному випадку розраховувалися три коефіцієнти локалізації (див. табл. 6.8), формула для розрахунку КЕС матиме наступний вигляд:

$$\hat{E}\hat{A}\hat{N} = \sqrt[4]{LQ_1 * LQ_2 * LQ_3 * \hat{E}\hat{E}} \quad (6.4)$$

де  $LQ_i$  – середньозважений коефіцієнт локалізації для областей–складових відповідного єврорегіону.

Оскільки за мінімально необхідне значення коефіцієнту локалізації вважається  $LQ = 1$ , а коефіцієнту кластеризації  $KK = 0,5625$ , за формулою 6.4 отримано для даного випадку наступне граничне значення  $\hat{E}\hat{A}\hat{N} = \sqrt[4]{1*1*1*0,5625} = 0,866$ .

У разі, якщо  $KEC \geq 0,866$ , транскордонна кластерна ініціатива вважається доцільною та ефективною і навпаки.

Розраховано  $KEC$  для єврорегіонів «Донбас» та «Слобожанщина». Результати наведено у табл. 6.14.

Таблиця 6.14

### Розрахунок коефіцієнту ефективності співробітництва

Єврорегіон	$LQ_1$	$LQ_2$	$LQ_3$	KK	KEC
«Донбас»	0,831	1,025	0,803	0,583	0,795
«Слобожанщина»	0,824	0,933	0,935	0,61	0,814

Спираючись на отримані значення коефіцієнту ефективності співробітництва, слід дійти висновку, що на даному етапі створення транскордонного кластера з обраних інвестиційних компаній у єврорегіонах «Донбас» та «Слобожанщина» не увійшло в зону доцільності ат ефективності. Це обумовлюється, в першу чергу, слабким рівнем спеціалізації областей–учасників єврорегіонів на наданні послуг фінансового характеру, а також низьким розвитком основних галузей інвестування коштів.

З метою підвищення ефективності транскордонного співробітництва, та, як результат, створення інвестиційного кластера, доцільно:

1) ініціювати створення кластера лише з тих компаній, що характеризуються високим рівнем фінансової стійкості, адже показники саме цієї групи у процесі дослідження були визнані найбільш пріоритетними ідентифікаторами фінансового стану інвестиційних компаній;

2) проводити переорієнтацію та кадрове забезпечення сфер господарської діяльності, що найбільшою мірою охоплюються кластерами. Тобто, першочерговим завданням є збільшення питомої ваги фінансових послуг у структурі ВРП;

3) провести заходи відносно підвищення рівня капіталізації інвестиційних компаній.

Вирішення цих та інших завдань сприятиме підвищенню актуалізації питання транскордонного співробітництва у сфері інвестування та ефективності кластерної взаємодії фінансових установ.

### **6.3. Розвиток кластерних ініціатив у транскордонному просторі при залученні позикового капіталу**

Зважаючи на різноманітні аспекти та особливості господарської діяльності суб'єктів господарювання, постійно удосконалюються інструменти фінансування їх діяльності залежно від стратегії діяльності, стадії життєвого циклу, ризиків діяльності та індивідуальних особливостей акціонерів та менеджерів. Одним із поширених інструментів фінансування є залучення позикового капіталу, процес якого суттєво відрізняється від описаного у п.6.1 IPO.

Фінансування діяльності учасників кластера шляхом залучення позикового капіталу можливе через отримання банківського кредиту або емісії боргових цінних паперів, тобто облігацій.

Перевагами використання облігацій, порівняно з кредитом, є їх ліквідність (можливість продажу інвестором на вторинному ринку), відсутність вимог щодо застави майна, можливість структурування позики з урахуванням особливостей позичальника. Крім того, емісія облігацій дає можливість акумулювання значних обсягів фінансових ресурсів, що не завжди можливо при використанні банківського кредиту. Недоліками облігаційної позики є те, що витрати на випуск облігацій, як правило, вищі ніж витрати, пов'язані із залученням кредиту. Тому, зважаючи на зворотну залежність між питомою вагою витрат на розміщення цінних паперів та обсягами емісії, підприємствам–позичальникам економічно вигідно випускати лише великі позики.

Одним із найбільших сегментів світового фінансового ринку є ринок єврооблігацій. Під єврооблігаціями розуміють боргові цінні папери, що випускаються компанією, державою або муніципалітетом з метою залучення позикових коштів на міжнародному ринку капіталу. Номінал єврооблігацій визначається у валюті, яка є іноземною для позичальника, як правило, в доларах чи євро. Більшість угод з ними проводять через фінансові центри Лондона, Гонконгу, Сінгапуру, а також Нью-Йорка та Токіо.

Обіг єврооблігацій на європейському ринку визначає Директива Комісії європейських співтовариств від 18 березня 1998 р. № 89/297/ЕЕС. Випуск єврооблігацій в Україні набрав чинності після прийняття змін до Закону «Про цінні папери і фондову біржу» у червні 1999 р. Завдяки затвердженим корективам з'явився новий вид фінансових інструментів – облігації зовнішніх державних позик України, які в подальшому конвертувалися в українські єврооблігації [13].

Корпоративні єврооблігації набули поширення в Україні лише з 2002 року, після першого їх випуску компанією ЗАТ "Київстар GSM" на суму 100 млн. доларів США. На ринку українських єврооблігацій домінуючу роль відіграють банківські установи, які мають високі

показники у своїй діяльності. Вітчизняні банки виходять на даний ринок з метою адекватного нарощення капіталу, що зумовлено недостатністю ресурсів залучених на внутрішньому ринку [13].

При залученні ресурсів на міжнародних ринках капіталу найбільш розповсюдженими є єврооблігації типу LPN (loan–participation notes – облігації участі у кредиті). LPN – це борговий цінний папір, який дозволяє інвесторам придбати частку виданого позичальнику кредиту або частку кредитного портфелю, при цьому виплати за такими облігаціями пов'язані з цим кредитом та копіюють його параметри та умови [20].

Фінансування діяльності учасників кластера з використанням єврооблігацій можна здійснювати або через безпосередню емісію облігацій учасниками кластера, або через опосередковану схему залучення коштів. Як було визначено у дослідженні [28], опосередкована схема залучення коштів шляхом емісії облігацій має значні переваги в межах кластера. Це пояснюється тим, що можливість залучення коштів на міжнародних ринках капіталу мають лише великі компанії з високим кредитним рейтингом, для малих та середніх за розміром підприємств такий варіант фінансування є практично неможливим. Отже, посередник з високим рівнем платоспроможності має можливість залучити кошти на міжнародних ринках під відносно невисокі відсотки, й відповідно в учасників кластера виникає можливість отримання довгострокових ресурсів за відносно невелику плату для здійснення спільних проектів. До того ж при такому варіанті фінансування посередник є учасником кластера та повністю діє в інтересах позичальників.

Залучення фінансових ресурсів на іноземних ринках капіталу за допомогою емісії єврооблігацій вимагає створення спеціальної корпоративної структури–посередника (SPV). Зазначена компанія є емітентом єврооблігацій з правової точки зору та здійснює всі виплати інвесторам. Фактичним же позичальником, який несе дійсну відповідальність за розрахунки з кредиторами, є учасник (учасники) кластера.

Конкретним механізмом реалізації поставленого завдання може стати створення нової або відбір серед існуючих регіональної компанії, яка об'єднає в пул однорідні інвестиційні проекти в межах кластера та емітує для їх фінансування облігації, тобто виконає роль SPV. Проте для того, щоб такі цінні папери були інвестиційно привабливими, вони мають бути достатньо надійними та ліквідними. Це стає можливим, якщо емітентом виступатиме велика компанія, що має публічну історію та ділову репутацію, наприклад, великий інвестиційний банк з високим рівнем кредитного рейтингу. При цьому доцільно було б надати регіональній компанії функції керуючої компанії, що передбачає проведення кваліфікованої експертизи проектів, складання рейтингу галузей та підприємств регіону, маркетингові дослідження ринків тощо.

Для підвищення ефективності фінансування доцільно також запропонувати державну підтримку у вигляді державних гарантій та компенсації частини відсоткових ставок за облігаціями реальному сектору економіки. Цю функцію могли б виконувати місцеві органи влади. Вони також мають змогу виконувати організаційну роль, визначаючи найбільш значимі для регіона з економічної та соціальної точки зору проекти.

Схема залучення позикового іноземного капіталу на основі емісії єврооблігацій представлена на рис. 6.8.



Рис. 6.8. **Схема залучення іноземного позикового капіталу за допомогою емісії єврооблігацій**

Взаємодію учасників процесу залучення позикового капіталу, представленого на рис. 6.8, можна розкрити через послідовність наступних етапів:

регіональні підприємства беруть участь у конкурсі інвестиційних проектів з метою отримання пільгових кредитів на довгостроковій основі;

місцеві органи влади відповідно до економічної та соціальної політики регіону визначають найбільш важливі та значимі проекти;

обрана (створена) регіональна компанія – SPV здійснює оцінку інвестиційних проектів та визначає серед них ті, що мають дохідність не нижче за ринкову вартість кредитних ресурсів;

під зібрані в пул проекти регіональна компанія здійснює випуск облігацій під гарантії місцевих органів влади, страхових компаній, у випадку, якщо в ролі SPV виступає підприємство, емісію облігацій може здійснювати андеррайтер;

залучені кошти позичальник (регіональна компанія) спрямовує учасникам кластера для фінансування інвестиційних проектів.

Доцільно зазначити, що у випадку створення нової регіональної компанії, одними із її засновників можуть виступити місцеві органи влади. За своїм статусом облігації такої компанії займатимуть проміжне місце між муніципальними цінними паперами та корпоративними облігаціями. Це також обґрунтовується проведенням детальної експертизи проектів з боку місцевих органів влади, надійними гарантіями та подвійним контролем за реалізацією проектів з боку регіональної компанії та учасників кластера [6].

Крім того, кошти державного та місцевих бюджетів можуть бути використані у як часткова компенсація відсоткових платежів за кредитом у межах чинного законодавства. Це сприятиме здешевленню залучення капіталу учасниками кластера та підвищенню ефективності їх діяльності.

Отже, вигоди від реалізації запропонованої схеми полягають в наступному: підприємства реального сектору економіки отримують відносно недорогі ресурси на достатньо довгий період часу, що сприятиме економічному зростанню всього регіону. Фондовий ринок виступатиме як механізм транскордонної трансформації заощаджень в інвестиції, активізується розвиток регіональних фінансових ринків.

Місцеві органи влади та регіональна компанія SPV при відборі підприємств, що можуть взяти участь у проектах в межах кластера мають оцінити платоспроможність потенційних позичальників. Крім того, подібну оцінку має здійснювати інвестор при прийнятті рішень стосовно придбання певного цінного паперу. Так, інвестиційну привабливість облігації більшою мірою визначає рівень кредитного ризику, адже саме він характеризується найбільшою загрозою. Тому достовірна оцінка цього виду ризику дозволить інвестору з більшою точністю оцінювати інші ризики та ефективно управляти ними [30].

Детальний аналіз кожного способу оцінювання надійності емітентів облігацій з точки зору можливості його використання в умовах української економіки [31], дозволив встановити, що найбільш прийнятними є методи, які ґрунтуються на інформації, представленій у фінансових звітах емітентів. Це обумовлюється тим, що необхідна для оцінки інформація є відкритою та відображає результати діяльності емітентів. Натомість, внаслідок недовгої історії та недостатнього розвитку фондового ринку використовувати інформацію, що включає ринкові ціни, не є можливим.

У зв'язку з цим, постає об'єктивна необхідність формування системи фінансових показників, які будуть використані для оцінки кредитного ризику емітентів облігацій. Вибір та обґрунтування показників доцільно здійснювати, виходячи з таких вимог: сукупність обраних фінансових коефіцієнтів має, по-перше, найбільш повно відображати реальний фінансовий стан підприємства-позичальника; по-друге, – не мати дублюючих один одного коефіцієнтів. Це дозволить полегшити процес виявлення існуючих закономірностей та побудувати більш точну та практичну модель оцінки кредитного ризику.

У теорії фінансового аналізу відомо понад 200 відносних аналітичних показників, які можна розрахувати на основі фінансової звітності [11]. Всі ці коефіцієнти можна розділити на групи, а саме: ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, майнового стану, обслуговування боргу тощо. Проте, слід відзначити, що більшість коефіцієнтів є функціонально залежними між собою, тому їх розрахунок має практично однаковий результат, що призводить до надлишку інформації. Інші показники, навпаки, можуть давати суперечливі результати, що викликає певні складності в інтерпретації результатів.

Вибір коефіцієнтів для оцінювання надійності позичальника не є однозначним, оскільки за відсутності єдиного загальноприйнятого стандарту аналізу фінансового стану підприємства кожний фахівець обирає фінансові коефіцієнти на свій власний розсуд, користуючись при прийнятті рішень як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками [2].

Для побудови початкової сукупності фінансових показників проаналізовано найбільш поширені моделі оцінки ймовірності дефолту, банкрутства, платоспроможності, що використовуються в зарубіжній та вітчизняній практиці [31], а саме Е. Альтмана; А. Ю. Белікова; В. Бівера; І. С. Благуна; І. Г. Брітченка; Г. І. Великоіваненко; Г. В. Давидової; Л. Б. Долінського; Р. Зейтана; Г. Г. Кадикова; Ст. Кіна; Ю. С. Копчака; А. В. Матвійчука; Дж. А. Олсона; Р. С. Сайфуліна; Дж. Тайена; О. О. Терещенка; М. А. Федотової; Д. Чессера; О. С. Шапкіна; показники, що пропонують використовувати А. Дамодаран, Ф. Фабоцци, У. Шарп тощо. Також було розглянуто Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, які затверджено наказом Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р. [16].

Таким чином, в результаті сформовано перелік фінансових показників, які найбільш часто використовуються в літературі для оцінки платоспроможності боржників та ймовірності дефолту емітентів облігацій [32].

Зважаючи на велику кількість коефіцієнтів, аналіз та виявлення існуючих закономірностей у діяльності емітентів за всіма представленими показниками є достатньо складним завданням. Проте серед



запропонованих показників є такі, що надають схожу інформацію щодо фінансового стану позичальника, тобто сильно корельовані між собою. Об'єднання таких коефіцієнтів в одну групу надасть можливість значно полегшити виявлення закономірностей при дослідженні кредитного ризику емітентів облігацій. У зв'язку з цим, доцільним є застосування методу багатовимірної статистичного аналізу, а саме факторного аналізу [24].

Зазначений метод дозволяє скоротити кількість показників шляхом формування незалежних один від одного факторів (головних компонент) на основі кореляційних зв'язків між вихідними показниками. Математична модель головних компонент базується на логічному припущенні, що значення множини взаємопов'язаних ознак породжують деякий загальний результат. Пошук головних компонент зводиться до завдання послідовного виділення першої головної компоненти, яка пояснює найбільшу частку всієї мінливості ознак (дисперсії), що увійшли до його складу, другої компоненти, яка має другу за величиною дисперсію тощо [7; 24].

Однією з найважливіших завдань факторного аналізу є визначення кількості факторів, яке є найбільш доцільним. Рішення стосовно кількості факторів, які слід залишити для проведення подальшого дослідження, є достатньо довільним, проте має ґрунтуватися на ступені інформативності головних компонент. Так, фактор вважається значущим, якщо він пояснює більше ніж 5 відсотків загальної мінливості. До того ж, до фактора слід включати ті показники, які мають найбільший зв'язок з ним. Коефіцієнт взаємозв'язку між деяким показником та загальним фактором, який відображає рівень впливу фактора на показник, називається факторним навантаженням даного показника за даним загальним фактором (значущими вважаються показники з факторним навантаженням більше ніж 0,7). Залежно від показників, що увійшли до фактора, останньому надається економічна інтерпретація.

Отже, метод факторного аналізу дає можливість знизити простір показників, що можуть бути використані для оцінки ймовірності дефолту емітентів облігацій, визначивши найістотніші риси та латентні зв'язки, що описують фінансовий стан боржників. Крім того, факторний аналіз дозволяє постійно уточнювати склад показників, що характеризують об'єкт дослідження, в умовах постійних змін середовища.

Поставлене завдання зменшення кількості показників на основі факторного аналізу, а саме методу головних компонент, вирішене за допомогою ППП Statsoft Statistica 7.0. З метою визначення вихідних даних сформовано базу, що складається з публічної квартальної фінансової звітності емітентів корпоративних облігацій, які перебували в обігу в період з 2007 р. по 2011 р. Отже, як вихідні дані для проведення факторного аналізу представлено вибірку, що складається з 1653 спостережень, кожне з яких охарактеризоване 37 фінансовими коефіцієнтами.

Первинні результати факторного аналізу довели, що не всі показники оцінки надійності емітентів облігацій як боржників в сучасних умовах функціонування є інформативними та актуальними, оскільки факторні навантаження були меншими за порогове значення (0,7). У результаті ітеративного застосування процедури факторного аналізу – послідовного вилучення з моделі найменш значущих показників, що не увійшли в жоден з виділених факторів, – було сформовано 4 фактори.

Результати факторного аналізу дозволили визначити наступне. Перший фактор дає найбільший внесок у пояснення загальної мінливості – 53,94 %, другий та третій пояснюють 20,24 % та 11,19 % відповідно. Четвертий фактор має найменший вплив на варіацію показників та пояснює менше 10 % мінливості, проте все ж є значущим. В цілому результати факторного аналізу дозволяють на основі чотирьох незалежних складових, що відображають фінансовий стан емітентів облігацій та їх здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями, на рівні 94,45% представити мінливість вихідних змінних.

Спираючись на структуру факторів та значення їх навантажень на показники, визначено економічну інтерпретацію складових оцінки ризику дефолту емітентів корпоративних облігацій (рис. 6.9).

Як видно з рис. 6.9, фактороутворюючими показниками першої компоненти є 12 коефіцієнтів. Слід відзначити, що навантаження фактора на всі коефіцієнти приймають від'ємні значення, тобто мають однаковий знак. Це свідчить про те, що всі показники однаково взаємодіють з фактором. У даному випадку спостерігається зворотній зв'язок з головною компонентою, оскільки підвищення значень виділених показників відображає збільшення обсягів прибутку та в цілому покращення ефективності діяльності підприємств. Це, в свою чергу, має позитивно відзначитися на здатності виконувати свої зобов'язання та знижувати кредитний ризик і, навпаки. Отже, перший фактор можна інтерпретувати як ефективність діяльності позичальників.

Значний відсоток пояснювальної мінливості фактора свідчить, що для аналізованих емітентів облігацій саме фінансові результати діяльності є найвагомішою умовою щодо їх спроможності розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Склад показників другого фактора дозволяє трактувати його як складову структури капіталу, тобто джерел фінансування діяльності підприємств–емітентів. Зважаючи на те, що саме обсяги позикових коштів визначають суму зобов'язань позичальників до кредиторів та інвесторів, управління структурою капіталу має велике значення та має бути націлене на досягнення оптимального співвідношення між позиковими та власними фінансовими ресурсами.

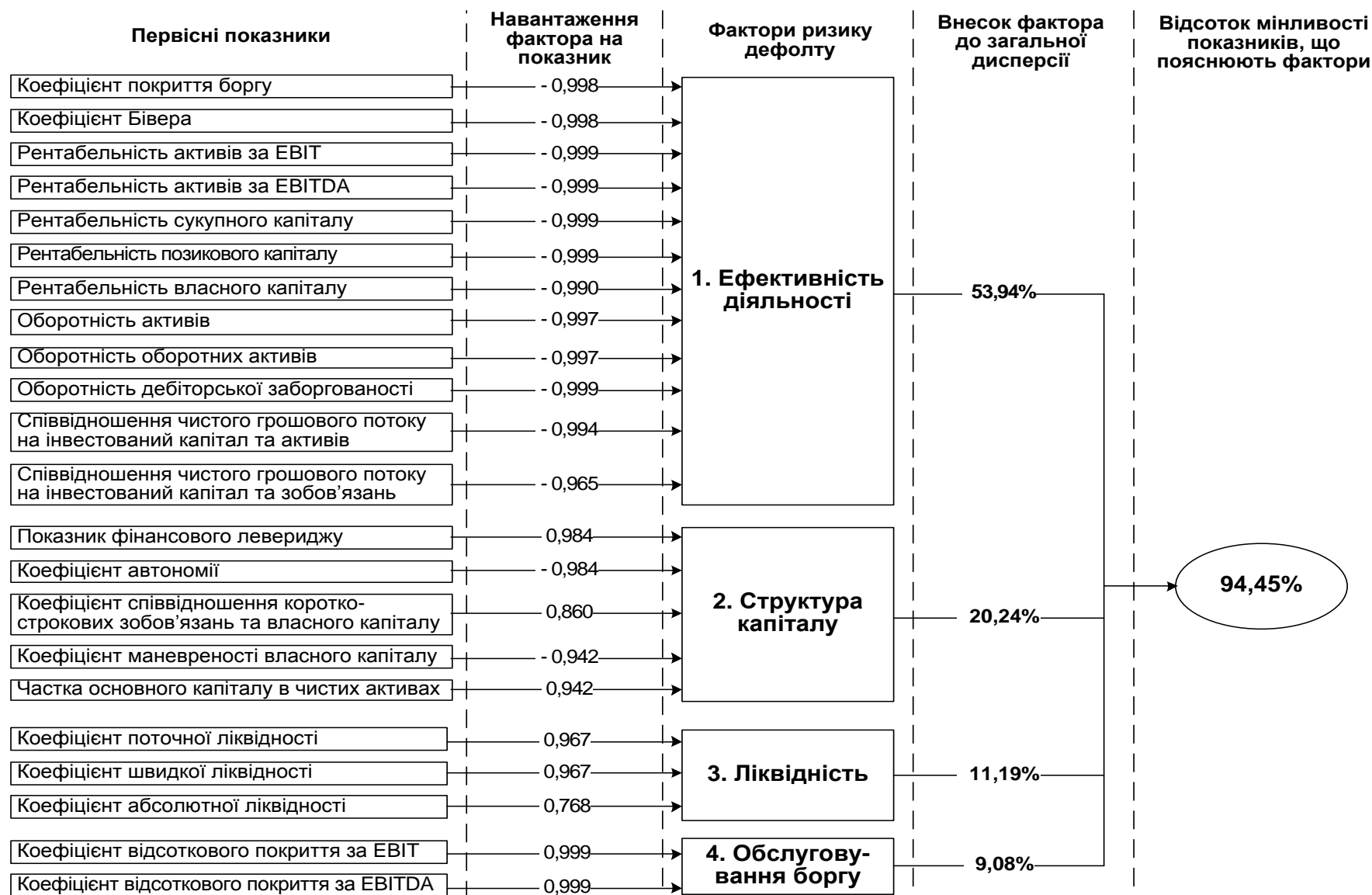


Рис. 6.9. Складові визначення кредитного ризику емітентів облігацій

Слід звернути увагу на те, що коефіцієнти автономії та маневреності власного капіталу мають від'ємний знак, тобто знаходяться у зворотньому зв'язку з іншими показниками, включеними до фактора. Такі результати дозволяють зробити висновок про те, що на сучасному етапі у більшості емітентів облігацій сформована структура капіталу не забезпечує гнучкості використання власних коштів. Високе значення загальної дисперсії цієї складової свідчить про актуальність проблеми приведення суми боргів у відповідність до обсягів власних коштів.

Відповідно до структури третього фактора, його можна інтерпретувати як складову ліквідності. Саме коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності характеризують здатність фінансових та матеріальних активів підприємства перетворюватися в грошові кошти та відповідно надають уявлення про спроможність суб'єкта господарювання своєчасно виконувати як короткострокові, так і довгострокові зобов'язання.

Стосовно четвертого фактора, слід відзначити, що він формується двома показниками: коефіцієнтом відсоткового покриття за EBIT та коефіцієнтом відсоткового покриття за EBITDA. Визначені показники характеризують здатність компанії сплачувати вартість залученого капіталу, зокрема, обслуговувати свої борги. Отже, за своєю сутністю четвертий фактор доцільно інтерпретувати як складову обслуговування боргу.

Таким чином, кредитний ризик емітентів облігацій визначається сукупністю показників, що агреговані у певні синтетичні величини в результаті застосування факторного моделювання. Проте, оскільки показники, що віднесені до одного фактора сильно корелюють між собою, це свідчить про те, що вони надають подібну інформацію про досліджуване явище. Тому серед сукупності показників кожного фактора можна визначити той коефіцієнт, який відобразить ті ж характеристики, що й весь фактор. Поставлене завдання вирішене за допомогою виділення, так званих, діагностичних ознак, що передають найбільш істотні особливості множини вихідних показників.

Діагностичним ознакам притаманні певні властивості, а саме: вони не корельовані або слабо корельовані між собою; сильно корельовані з ознаками, що не входять до діагностичного набору [24]. Ці властивості виключають ознаки, що повторюють ту ж саму інформацію, та забезпечують вибір тих ознак, які найкращим чином представляють всі ті елементи, що не входять до переліку.

Для виконання першої умови застосовано факторний аналіз, який дозволив згрупувати всі показники у групи, які є ортогональними одна до одної, тобто незалежними. Виконання другої умови можливе при виборі репрезентанта групи, що здійснено за методом центра ваги, який передбачає розрахунок відстаней між показниками, що входять до одного фактора. Визначені показники-репрезентанти знаходяться

поблизу центра ваги, тобто на найближчій відстані до інших показників групи. Для четвертого фактора, що складається лише з двох показників, репрезентантом є той показник, який знаходиться на найвіддаленішій відстані від визначених раніше репрезентантів попередніх факторів.

Отже, діагностичними ознаками першого, другого, третього та четвертого факторів визначені відповідно коефіцієнт рентабельності активів за EBITDA (K22), показник фінансового левериджу (K3), коефіцієнт швидкої ліквідності (K10) та коефіцієнт відсоткового покриття за EBITDA (K18).

На наступному етапі дослідження на основі виділених фінансових показників сформовано критерії, що дозволяють виділити емітентів з високим ризиком неплатоспроможності за показниками їх фінансової звітності. За методом класифікаційних дендрограм пакета прикладних програм STATISTICA 7.0 визначено критерії класифікації емітента, які графічно представлені на рис. Д.1 додатку Д.

Виходячи з рис. Д.1 можна стверджувати, що на основі фінансових показників досить складно класифікувати емітентів облігацій до певного класу платоспроможності з огляду на непрозорість фінансової звітності та фінансові маніпуляції на фондовому ринку. Щодо маніпуляцій, то вони здебільшого виражаються у двох ключових варіантах: відмова від погашення боргу при наявності такої можливості (затягування процесу повернення боргу) та прихований дефолт – власниками облігацій виступають пов'язані особи, що не вимагають його погашення.

Проте, незважаючи на існуючі проблеми у практиці аналізу боргових зобов'язань та платоспроможності емітентів, виявлено певні закономірності. Так, зокрема, більшість емітентів, які були визнані неплатоспроможними, характеризувалися низьким рівнем покриття фінансових витрат за рахунок операційного грошового потоку – менше 1,33, значною часткою залученого капіталу – більше 15% у структурі пасивів та з коефіцієнтом швидкої ліквідності менше 0,73. Тобто неплатоспроможними в основному були неефективні підприємства із низькою ліквідністю та значною часткою запозиченого капіталу. Інша група неплатоспроможних підприємств характеризувалася низьким рівнем покриття боргу (тобто низькою ефективністю виробництва в поточному періоді) та високим рівнем непокритих збитків за попередні фінансові періоди.

У цілому за даною моделлю класифіковано 60% неплатоспроможних підприємств. Подальшого доопрацювання потребує аналіз зовнішніх факторів, що впливають на фінансовий стан емітентів облігацій для уточнення моделі. В цілому розроблений підхід може бути використаний для відбору потенційних учасників кластеру із залучення капіталу для виявлення потенційно неплатоспроможних підприємств.

## ***Висновки за розділом 6***

Активізація кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі, зокрема у сфері функціонування фондового ринку, обумовлюється тенденціями розвитку ринку фінансових послуг і, зокрема, діяльності фондових бірж, як на національному, так і на глобальному рівнях.

Особливе місце в сфері розвитку світового фондового ринку займає ринок IPO, підвищення інтересу до якого обґрунтовано з боку різних учасників: наявність потреб компаній у залученні фінансових ресурсів, інвестиційна привабливість окремих галузей для інвесторів, державна політика з розвитку фондового ринку та євроінтеграційних процесів. Ці чинники створюють передумови для формування кластера у фінансовому транскордонному просторі. Проте існують також певні бар'єри на шляху до його створення, до яких, зокрема, належить: невідповідність законодавчо–правового поля України європейським стандартам, інфраструктурна нерозвиненість фондового ринку, диспропорції у регіональному розвитку фондового ринку, недовіра іноземних інвесторів до українських компаній, що проводять розміщення.

З точки зору врахування факторів внутрішнього розвитку галузей, зовнішньої ринкової кон'юнктури та державної політики як пріоритетні галузі потенційних українських емітентів для створення фінансового кластера на ринку IPO методом аналізу ієрархій було обрано агропромисловий комплекс. На основі результатів розробки функціональної моделі процесу IPO (нотація IDEF 3) були також визначені основні потенційні учасники фінансового транскордонного кластера: емітенти (компанії агропромислового сектору України); фінансовий посередник (банк або КУА); команда консультантів (субкластер: аудиторські компанії; юридичні компанії; консалтингові компанії; PR– агентства), участь яких в процесі підготовки публічної оферти акцій є обов'язковою; фондова біржа (ядро кластера); депозитарій; біржовий агент (андерайтер); інвестори, а також на основі зв'язків між ними побудована модель кластера за рівнями утворення.

На підставі результатів проведеного дослідження розвитку кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі на базі інвестиційних компаній встановлено, що на даному етапі для створення подібного кластера у євро регіонах «Донбас» та «Слобожанщина» необхідно підвищити рівень економічної доцільності. Така ситуація зумовлена, головним чином, слабким рівнем спеціалізації областей-учасників євро регіонів на наданні послуг фінансового характеру, а також низьким розвитком основних галузей інвестування коштів.

Отримані у рамках кластерного аналізу результати визначають можливість транскордонного об'єднання інвестиційних компаній як високу, оскільки до найрозвиненішого кластера увійшли 4 компанії

єврорегіону «Донбас» та 1 компанія єврорегіону «Слобожанщина». Це свідчить про значно вищі можливості створення інвестиційного кластера саме серед фінансових установ Донбасу. Також слід відзначити, що у разі транскордонного кластерного співробітництва ядром об'єднання у єврорегіоні «Слобожанщина» доцільно обрати ЗАТ ІК «Євроінвест», тоді як у єврорегіоні «Донбас» основою може стати група компаній, що за результатами проведеного аналізу увійшли до найбільш розвиненої групи.

Головними факторами, що визначають можливості інвестиційних компаній до транскордонного кластерного співробітництва, визначено ступінь їх фінансової незалежності та ефективності залучення власного капіталу, про що свідчать сформовані параметри впливу у рамках проведеного факторного аналізу фінансової діяльності об'єктів дослідження. З метою підвищення ефективності транскордонного співробітництва доцільно проводити переорієнтацію сфер господарської діяльності, а також заходи відносно підвищення рівня капіталізації інвестиційних компаній, що сприятиме актуалізації питання формування транскордонного кластера у сфері інвестування.

У результаті дослідження запропоновано методичні рекомендації до оцінки фінансового стану емітента, в якому на основі факторного аналізу та методу виділення діагностичних ознак визначені найбільш значущі фінансові коефіцієнти, що характеризують різні аспекти діяльності боржника. Сформована система фінансових показників може бути використана як базисні параметри оцінювання кредитного ризику підприємств–емітентів корпоративних облігацій. Визначені коефіцієнти характеризують різні аспекти діяльності позичальників: ефективність діяльності (K22), структура капіталу (K3), ліквідність (K10) та здатність обслуговувати борги (K18).

Після відбору найбільш значущих фінансових коефіцієнтів для оцінки кредитного ризику на їх основі було проаналізовано 99 емітентів корпоративних облігацій, що знаходилися в обігу протягом 2007–2011 рр. При цьому за 37 емісіями були оголошені дефолти за погашеннями облігацій, купонними виплатами або виконанням оферти.

З метою визначення значень показників, що характеризують емітентів з точки зору здатності виконання своїх зобов'язань, було побудовано дерево класифікацій. За результатами аналізу, на основі лише внутрішніх фінансових показників діяльності емітентів правильно класифіковано неплатоспроможність для 60% об'єктів аналізу, що емітували облігації у минулому.

Запропоновані правила дозволять інвесторам оцінювати перспективи своїх вкладень в боргові цінні папери, а позичальникам – визначити свою інвестиційну привабливість та фінансовий стан потенційних партнерів з точки зору залучення зовнішніх джерел фінансування діяльності учасників кластера.

## *Література до розділу 6*

1. В Луганську створений Євро регіон «Донбас» за участю Ростовської області Росії [Електронний ресурс] / О. Соколова. – Режим доступу : [http://www.golosua.com/ua/main/article/politika/20101029\\_v-lugansku-stvorenij-vroregion-donbas-za-uchastyu-](http://www.golosua.com/ua/main/article/politika/20101029_v-lugansku-stvorenij-vroregion-donbas-za-uchastyu-).
2. Великоіваненко Г. Рейтингове оцінювання надійності емітентів боргових інструментів на підґрунті нечітко-множинного аналізу / Г. Великоіваненко, Л. Долінський, Л. Рудницька // Ринок цінних паперів України. – 2005. – №5–6. – С. 59–64.
3. Внукова Н. М. Фінансовий кластер як складова інтеграції України до ЄС / Н. М. Внукова, Д. В. Гунько: у кн. Фінанси підприємств: Проблеми теорії та практики : монографія. – Х. : АдВА, 2009. – 179 с.
4. Годовая отчетность ОАО «Белгородская ипотечная корпорация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ipoteka.belgorod.ru/normdoc.htm>.
5. Годовая отчетность ООО «Ростовская обласная инвестиционная компания» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.roic.info/archive.html>.
6. Гуревич М. Крупным эмитентом может стать пул мелких заемщиков [Электронный ресурс] / М. Гуревич // Банковское дело в Москве. – 2003. – № 6. – Режим доступа: <http://www.ellipsbank.ru/st5.php>.
7. Дубров А. М. Многомерные статистические методы : [учебник] / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
8. Енюкова И. С. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ : М. : Финансы и статистика, 2008. – 214 с.
9. Євро регіон «Донбас» стане четвертим вздовж периметру кордону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/ukr/news/news-404403.html>.
10. Жданова О. И. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями как фактор повышения конкурентоспособности : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 05.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О. И. Жданова. – М., 2008. – 29 с.
11. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / К. В. Ізмайлова. – [2-ге вид., стереотип.]. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
12. Каніщенко Н. Г. Кластеризація як чинник конкурентоспроможності національної економіки: дис. канд. екон. наук : 08.00.01 / Н. Г. Каніщенко; Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – К., 2009. – 20 с.
13. Кирилейза І. Єврооблігації як інструмент залучення фінансових ресурсів вітчизняними банками / І. Кирилейза [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=369>.
14. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. – 4-те вид., переробл. та доповн. – Х. : Фактор, 2006. – 208 с.



15. Мельников Р.М. Проблемы теории и практики государственного регулирования экономического развития регионов / Р.М. Мельников. – М. : РАГС, 2006. – 232 с.
16. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
17. Мікула Н. А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. А. Мікула. — Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
18. Мікула Н.А. Транскордонні аспекти формування конкурентоспроможності прикордонних територій [Електронний ресурс] / Н.А. Мікула, Р.І. Тимченко. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2009\\_1/0031.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_1/0031.pdf).
19. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Офіційний сайт інформаційного агенства «Cbonds» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbonds.info>.
21. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>.
22. Офіційний сайт Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gks.ru>.
23. Першочерговими завданнями Єврорегіону «Слобожанщина» є створення інтернет–ресурсу [Електронний ресурс] / С. Чернишов. – Режим доступу : <http://panacea.kiev.ua/uk/news/partners/news.php?ID=620>.
24. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта ; пер. с пол. В. В. Иванова. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
25. Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=55%2F94>.
26. Проект Програми розвитку фондового ринку України на 2011-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
27. Річна фінансова звітність українських інвестиційних компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>.
28. Рудак С. М. Фінансове забезпечення реалізації кластерних ініціатив транскордонного співробітництва / С. М. Рудак, О. В. Слуцька // Організація забезпечення створення фінансових кластерів транскордонного співробітництва: [монографія] / [за заг. ред. Внукової Н.М.]. – Львів : ІРД, 2011. – С. 64–81.

29. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; [пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе]. – М. : Радио и связь, 2004. – 278 с.
30. Слуцька О. В. Построение иерархической структуры рисков на рынке корпоративных облигаций / О. В. Слуцька, І. І. Нескородєва // БізнесІнформ. – 2011. – № 2(1). – С. 158–160.
31. Слуцька О.В. Аналіз методичних підходів до оцінки імовірності дефолту емітентів облігацій / О. В. Слуцька, І. І. Нескородєва // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №31. – С. 124–130.
32. Слуцька О. В. Актуалізація інформаційної бази оцінки ризику дефолту емітентів корпоративних облігацій / О. В. Слуцька // Збірник матеріалів VI Міжнародної науково–практичної конференції ["Реформування економіки України: стан та перспективи"], (м. Київ, 24–25 листопада 2011 р.). – К. : МІБО КНЕУ, 2011. – С. 217–220.
33. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів: [збірник / за ред. В. С. Куйбіди, А. Ф. Ткачука, В. В. Толкованова]. — К. : Крамар, 2009. – 242 с.
34. Урожай украинских IPO в апреле. 26.04.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wse-watch.com/aktualnosci/37>.
35. Финансовый советник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dmitriklimov.com/investicii/>.
36. Фондовый рынок Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fundmarket.ua/>.
37. Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг: монографія / Наук. ред. та кер. кол. авт. докт. екон. наук, проф. Н.М. Внукова. – Х. : АдвА, 2010. – 188 с. (Укр. мова).
38. Шнипко О. С. Алгоритм кластеризації мезо–економічних систем за рівнем їхньої здатності до протидії загрозам / О. С. Шнипко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №6 (61). – С. 3–13.
39. Юристы и инвестбанкиры ожидают более 10 украинских IPO в ближайший год – исследование. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bin.ua/news/finance/stockmarket/>.
40. BPwin. Methods Guide [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://or-rsv.narod.ru/Docs/BPwinGuide.pdf>.
41. Business clusters in the UK – a first assessment [Electronic resource]. – Mode of access : – [www.dps.tesoro.it/cd.../Cluster.../1.K.pdf](http://www.dps.tesoro.it/cd.../Cluster.../1.K.pdf).
42. Clusters and the development of supplies networks for transnational companies [Electronic resource] / Miklos Szanyi. – Mode of access : [http://www.hse.ru/data/170/142/1235/Miklos%20Szanyi\\_EACES%20paper.pdf](http://www.hse.ru/data/170/142/1235/Miklos%20Szanyi_EACES%20paper.pdf).
43. IPO для украинских компаний: нелёгкие деньги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobiz.ua/>.
44. The World Federation of Exchanges [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.world-exchanges.org/>.
45. Z – Украина: статистика, экономика, тенденции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zet.in.ua/>.

## ВИСНОВКИ

Кластерна форма організації економіки досить довгий час успішно реалізується зарубіжними країнами на практиці. В Україні цей процес тільки активізується і має переважно транскордонне спрямування. В існуючих регіональних та державних програмах підтримання кластерних ініціатив основну увагу акцентовано на реальному секторі економіки, при цьому банкам та іншим фінансовим установам відведено роль елементів інфраструктури, що певною мірою знижує отримувані ними переваги від участі у таких програмах. Між тим, світовий досвід доводить можливість ефективного застосування кластерного підходу до розвитку саме фінансової сфери. Результати вирішення завдань, які було поставлено у роботі щодо зазначеної проблеми, дозволяють зробити такі висновки.

1. Програми розвитку та підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу Харківського регіону містить комплекс організаційно-економічних заходів, які забезпечують вирішення пріоритетних завдань розвитку та реалізації конкурентного потенціалу області. У результаті проведеного анкетування еспортерів виявлено, що майже 80% підприємств Харківського регіону головними конкурентними перевагами експортної продукції визначають більш низькі ціни та високу якість продукції. Між тим необхідно відзначити, що 20% підприємств зазначили наявність унікальних конкурентоспроможних розробок, для яких необхідні спеціальні заходи із підвищення їх експортних можливостей. При анкетуванні встановлено, що 30% опитаних підприємств мали випадки обмеження конкуренції на ринках країн-партнерів, які перешкоджали їхньому бізнесу.

2. Основними заходами фінансової підтримки експорту мають бути надання державних гарантій, зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів, які необхідно враховувати в державних програмах сприяння експорту. Для комплексного вирішення завдань інформаційної підтримки просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки на рівні держави необхідно формувати систему збору та аналізу експортних пропозицій, заяв і тендерів підприємств і закордонних споживачів, сприяти пошуку ділових партнерів, знижувати витрати експортерів на перед контрактній стадії.

3. Визначення пріоритетних напрямів співпраці України з країнами СНД та світу, які є найбільш актуальними та перспективними на даному етапі розвитку держави, на основі використання методу аналізу ієрархій дозволило довести їх відповідність завданням Програми розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 року.

4. Програма є сучасним регіональним інструментом підвищення інвестиційної привабливості території. Особливістю географічного розміщення Харківської області є її прикордонний статус, а також транзитність основних шляхів, що дозволяє значно підвищити її роль і місце у формуванні експортного потенціалу країни. Особливістю документа є те, що враховуючи його довгостроковий характер передбачається щорічний моніторинг змін, що відбуватимуться у нормативній, економічній, міжнародній діяльності.

5. У 2006 – 2010 рр. зовнішньоторговельні відносини України з сусідніми державами активно розвивались. Свідченням цього є динамічне зростання обсягу експортно-імпортних операцій протягом усього досліджуваного періоду, окрім 2009 р., який позначився загостренням негативних проявів фінансової кризи. У вітчизняному імпорті, як і в експорті, переважали товари (понад 90,0%). Динаміка обсягів імпорту і експорту також співпадала. Серед країн СНД головним постачальником товарів і послуг виступала Російська Федерація. З числа аналізованих країн ЄС найбільшу питому вагу мала Республіка Польща, але імпорт з Угорщини та Румунії зростав значно швидшими темпами. Сальдо зовнішньої торгівлі українськими товарами з країнами – стратегічними партнерами було від'ємним, що свідчить про недостатню конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Сальдо зовнішньої торгівлі послугами, навпаки, було додатнім, але враховуючи їх низьку питому вагу в експорті й імпорті, ефект такої переваги був незначним.

6. Важливим напрямом розвитку двосторонніх відносин з досліджуваними країнами має виступати їх формування на засадах кластеризації, зокрема транскордонного співробітництва. Це дозволить отримати додаткові вигоди усім зацікавленим сторонам за рахунок оптимального поєднання можливостей і ресурсів прикордонних регіонів, що входять до кластера. З огляду на це, великого значення набуває розробка методичних підходів до визначення єврорегіонів та сфер діяльності, у яких запровадження заходів з активізації експортно-імпортних операцій призведе до максимального корисного результату. Вагомою їх складовою є побудова ефективної фінансової інфраструктури, яка забезпечує взаємодію економічних суб'єктів. Останнє може бути досягнуте за рахунок формування субкластерів за такими вирішальними в експортно-імпортних операціях фінансовими послугами, як грошові перекази, обмін валют, фінансовий лізинг і факторинг.

7. У процесі досліджень теоретичних підходів до визначення поняття «субкластер» обґрунтовано економічний зміст поняття «субкластер» як сукупність установ, які є складовою більш складно організованого кластера та які мають ознаки кластера та враховують

комбінації поєднання ресурсів, можливості надання фінансових послуг з метою розвитку територій та забезпечення експорту товарів та послуг. Обґрунтовано підходи до виділення зі складу фінансового кластера субкластерів відповідно до фінансових послуг, особливо страхових послуг, які враховуються при функціонуванні існуючих кластерів. Запропоновано удосконалити організаційний процес формування субкластера «Страхування» при участі страхового агента що дозволить підвищити оперативність та якість, мінімізувати витрати.

Визначено основні показники відбору страхових компаній для формування субкластера «Страхування» за рахунок врахування кількості послуг, які може надавати страхова компанія відповідно до ліцензії, кількості регіональних представництв, філій, дирекцій; наявності участі у капіталі страховика та перестраховуванні, що дозволяє сформувати субкластер. Доведено доцільність використання інструментів транскордонного співробітництва, зокрема створення транскордонного субкластера з метою зменшення існування суттєвої асиметрії розвитку страхових компаній у прикордонних областях.

8. Найбільш активно факторингові послуги пропонують десять банківських установ, зокрема Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укресімбанк, Сведбанк, Базис, банк Контракт, ОТП Банк, ВАБ Банк, банк Петрокомерц Україна, банк Південний. На основі проведеного у роботі таксономічного аналізу можна зробити висновок, що АТ «Райффайзен Банк Аваль» пропонує у цілому привабливі умови факторингового обслуговування.

Проведений у розділі аналіз факторингових операцій, підтвердив, що вони будучи високодохідними, залишаються високоризикованими, а тому потребують створення ефективної системи ризик менеджменту, яка буде спрямована на ідентифікацію, прийняття чи ліквідацію, управління та, якщо виникнення ризику є неминучим, побудову адекватного механізму реагування на зміни, та підтримку розвитку та росту бізнесу. Якісна система ризик–менеджменту дозволить не лише знизити рівень ризику факторингових операцій, а зробити їх менш ризикованими ніж інші форми фінансування бізнесу.

9. Активізація кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі, зокрема у сфері функціонування фондового ринку, обумовлюється тенденціями розвитку ринку фінансових послуг і, зокрема, діяльності фондових бірж, як на національному, так і на глобальному рівнях. Особливе місце в сфері розвитку світового фондового ринку займає ринок IPO, підвищення інтересу до якого обґрунтовано з боку різних учасників: наявність потреб компаній у залученні фінансових ресурсів, інвестиційна привабливість окремих галузей для інвесторів, державна політика з розвитку фондового ринку та євроінтеграційних процесів. Ці чинники створюють передумови

для формування кластера у фінансовому транскордонному просторі. Проте існують також певні бар'єри на шляху до його створення, до яких, зокрема, відносяться: невідповідність законодавчо–правового поля України європейським стандартам, інфраструктурна нерозвиненість фондового ринку, диспропорції у регіональному розвитку фондового ринку, недовіра іноземних інвесторів до українських компаній, що проводять розміщення.

З точки зору врахування факторів внутрішнього розвитку галузей, зовнішньої ринкової кон'юнктури та державної політики як пріоритетну галузь потенційних українських емітентів для створення фінансового кластера на ринку IPO методом аналізу ієрархій було обрано агропромисловий комплекс. На основі результатів розробки функціональної моделі процесу IPO (нотація IDEF 3) були також визначені основні потенційні учасники фінансового транскордонного кластера: емітенти (компанії агропромислового сектору України); фінансовий посередник (банк або КУА); команда консультантів (субкластер: аудиторські компанії; юридичні компанії; консалтингові компанії; PR– агентства), участь яких в процесі підготовки публічної оферти акцій є обов'язковою; фондова біржа (ядро кластера); депозитарій; біржовий агент (андерайтер); інвестори, а також на основі зв'язків між ними побудована модель кластера за рівнями утворення.

10. На підставі результатів проведеного дослідження розвитку кластерних ініціатив у фінансовому транскордонному просторі на базі інвестиційних компаній слід зробити висновок про те, що на даному етапі створення подібного кластера у єврорегіонах «Донбас» та «Слобожанщина» не вважається економічно доцільним. Така ситуація зумовлена, головним чином, слабким рівнем спеціалізації областей–учасників єврорегіонів на наданні послуг фінансового характеру, а також низьким розвитком основних галузей інвестування коштів.

Отримані за кластерним аналізом результати визначають можливість транскордонного об'єднання інвестиційних компаній як високу, оскільки до найрозвиненішого кластера увійшли 4 компанії єврорегіону «Донбас» та 1 компанія єврорегіону «Слобожанщина». Це свідчить про значно вищі можливості створення інвестиційного кластера саме серед фінансових установ Донбасу. Також слід відзначити, що у разі транскордонного кластерного співробітництва ядром об'єднання у єврорегіоні «Слобожанщина» доцільно обрати ЗАТ ІК «Євроінвест», тоді як у єврорегіоні «Донбас» основою може стати група компаній, що за результатами проведеного аналізу увійшли до найбільш розвиненої групи.

11. Головними факторами, що визначають можливості інвестиційних компаній до транскордонного кластерного співробітництва, визначено ступінь їх фінансової незалежності та ефективності залучення власного капіталу, про що свідчать сформовані параметри впливу за проведеним факторним аналізом

фінансової діяльності об'єктів дослідження. З метою підвищення ефективності транскордонного співробітництва, доцільно проводити переорієнтацію та кадрове забезпечення сфер господарської діяльності, а також заходи відносно підвищення рівня капіталізації інвестиційних компаній, що сприятиме актуалізації питання формування транскордонного кластера у сфері інвестування.

12. Запропоновано методичні рекомендації до оцінки фінансового стану емітента, в якому на основі факторного аналізу та методу виділення діагностичних ознак визначені найбільш значущі фінансові коефіцієнти, що характеризують різні аспекти діяльності боржника. Сформована система фінансових показників може бути використана в якості базисних параметрів оцінювання кредитного ризику підприємств–емітентів корпоративних облігацій. Визначені коефіцієнти характеризують різні аспекти діяльності позичальників, такі як: ефективність діяльності (K22), структура капіталу (K3), ліквідність (K10) та здатність обслуговувати борги (K18).

Після відбору найбільш значущих фінансових коефіцієнтів для оцінки кредитного ризику, за їх допомогою було проаналізовано 99 емітентів корпоративних облігацій, що знаходилися в обігу протягом 2007–2011 рр. При цьому за 37 емісіями були оголошені дефолти за погашеннями облігацій, купонними виплатами або виконанням оферти.

Запропоновані правила дозволять інвесторам оцінювати перспективи своїх вкладень в боргові цінні папери, а позичальникам – визначити свою інвестиційну привабливість та фінансовий стан потенційних партнерів з точки зору залучення зовнішніх джерел фінансування діяльності учасників кластера.

## ДОДАТКИ



## Додаток А

## АНКЕТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

1. Назва підприємства: \_\_\_\_\_
2. Галузь: \_\_\_\_\_
3. Форма власності: \_\_\_\_\_

4. **Ваше підприємство було засноване за участю іноземного капіталу?**

Ні	Так	Якщо так, будь ласка, вкажіть приблизну частку іноземного капіталу у вашому підприємстві:		
		100%	Більше 50%	Менше 50%

5. **Зазначте скільки працівників працює на Вашому підприємстві:**  
\_\_\_\_\_

6. **Хто є основним споживачем Вашої продукції (в %)?**

фізичні особи \_\_\_\_\_

місцеві (в межах сусідніх областей) підприємства \_\_\_\_\_

українські компанії \_\_\_\_\_

закордонні компанії \_\_\_\_\_

7. **Чи маєте/мали партнерські зв'язки з іншими компаніями?** \_\_\_\_\_

8. **З компаніями якого регіону Ви розвиваєте/підтримуєте/хотіли б розвивати партнерські зв'язки:**

- Західна Європа
- Центральна, Південна та Східна Європа
- СНД
- США та Канада
- Китай
- Південно-Східна Азія
- Близький Схід
- Африка

9. **Яка основна причина пошуку партнерських зв'язків?**

- Нові технології
- Купівля обладнання
- Побудова мережі збуту
- Забезпечення надійності розрахунків
- Залучення капіталу (власного/боргового)
- Інші фінансові послуги
- Забезпечення надійності поставок та якості сировини
- Реалізація \_\_\_\_\_ інших \_\_\_\_\_ спільних \_\_\_\_\_ проектів

10. **Оцініть експортний потенціал підприємства:**

Показник	Факт за минулий рік	Прогноз на поточний рік
Обсяг продаж		
Обсяг імпорту		
Обсяг експорту		

11. Назвіть конкурентні переваги Вашого підприємства на міжнародному ринку  
\_\_\_\_\_
12. Кількість конкурентів на ринку основної продукції \_\_\_\_\_
13. Чи мали місце випадки обмеження конкуренції на ринках країн–партнерів (так/ні)? \_\_\_\_\_
14. Чи розробляла Ваша компанія стратегію розвитку на найближчі 2–5 років?
- a. Які основні загрози для виконання Вашої стратегії?
- i. \_\_\_\_\_
- ii. \_\_\_\_\_
- iii. \_\_\_\_\_
- iv. \_\_\_\_\_
- b. Чи хотіли б Ви отримати консультації щодо розробки Стратегії? \_\_\_\_\_
15. Які проблеми застосування процедур, пов'язаних з імпортом, експортом чи транзитом в інших в країнах, на Ваш погляд, заважають розширенню експорту?
- прозорість (оприлюднення) та доступ до регуляторних нормативно–правових актів;
  - вимоги до документації, інформації/даних;
  - збори та платежі;
  - інспекції та перевірки під час митного оформлення;
  - недостатній рівень уніфікованості підходу до подання документів для проходження митних процедур;
  - митна оцінка вартості товарів;
  - координація між різними адміністративними органами, що працюють на кордоні;
  - процедури оскарження
16. В умовах економічної кризи та скорочення попиту на продукцію на зовнішніх ринках які заходи застосовувало керівництво підприємства:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
17. Чи існує у Вас проблема своєчасності розрахунків, вкажіть причини?
- a. Вкажіть частку середньорічної дебіторської та кредиторської заборгованості у чистому доході. \_\_\_\_\_
18. Чи володієте Ви інформацією щодо державної підтримки розвитку експорту (так/ні)? \_\_\_\_\_
19. Чи володієте Ви інформацією щодо кон'юнктури міжнародних ринків збуту та потенційних партнерів (так/ні)? \_\_\_\_\_
20. Чи існує у Вас потреба в оновленні обладнання / зміні технології виробництва / розширенні виробництва:
- a. Так (переобладнання, зміна технології):
- i. Чи потребуєте Ви спеціально спроектованого обладнання?
- ii. Вартість активів \_\_\_\_\_
- iii. Вартість необоротних активів \_\_\_\_\_
- iv. Знос основних фондів \_\_\_\_\_
- b. Так (розширення):
- i. Спосіб розширення бізнесу? купівля підприємств, земельних ділянок, приміщень, збільшення інтенсивності праці інше(\_\_\_\_\_)
- c. Ні

21. Чи існує у Вас потреба в страхуванні?

- a. майна;
- b. товарів (в т.ч. фінансових послуг, розрахунків);
- c. здоров'я та життя працівників;
- d. розробці корпоративних соціальних пакетів.

22. На Вашу думку, які переваги отримає Ваше підприємство за умови розвитку транскордонного співробітництва? \_\_\_\_\_

---



---

23. На Вашу думку, які ризики виникнуть для підприємства за умови розвитку транскордонного співробітництва? \_\_\_\_\_

---



---

24. Як Ви оцінюєте експортну готовність Вашого підприємства щодо виходу на нові ринки збуту з метою географічної диференціації?

---



---

25. Чи можемо ми зв'язатися з Вами для отримання додаткової інформації? Якщо так, будь ласка, зазначте контактну особу.

Ім'я та прізвище контактної особи	
Посада	
Адреса	
Телефон	
Електронна пошта	

## Додаток Б

Таблиця Б.1

## Вихідні дані для розрахунку індекса Тейла

Область	Примітка: «1» - прикордонна область, «0» - внутрішня область	Обсяг зібраних страхових премій станом на 01.01.2010 р., тис. грн.	Загальна кількість страхових компаній	Чисельність наявного населення, на 01.01.2010 р., тис. осіб
1	1	51 719,1	7	1956,6
2	1	-	-	1643,5
3	1	-	-	1033,9
4	0	1 470 576,5	23	3352,2
5	1	4 454 891,1	24	4453,8
6	1	12 352,9	1	1286,6
7	1	-	-	1242
8	1	279 786,9	11	1810,9
9	1	77 506,2	3	1378
10	1	402 527,9	7	1716
11	1	-	-	1011,4
12	1	17 011,8	4	2307
13	1	79 608,1	5	2531,2
14	1	22 344,0	2	1188,8
15	1	1 201 847,5	18	2380
16	0	187 976,0	6	1491,7
17	1	0,01	1	1150,6
18	1	1 678,0	1	1170,1
19	0	-	-	1085,6
20	1	712 891,1	17	2753,5
21	1	-	-	1092
22	0	-	-	1330,8
23	0	428,0	1	1291,6
24	1	-	-	901,3
25	1	6 627,3	2	1101,
Разом в прикордонних областях		7320791,873	103	33067,8
Разом у внутрішніх областях		1 658 980,49	30	9624,7
Разом по Україні без м. Київ		8 979 772,36	133	42598,5
26	0 *	13 195 448,3	316	2799,2
1 - АР Крим і м. Севастополь, 2 - Вінницька обл., 3 - Волинська обл., 4 - Дніпропетровська обл., 5 - Донецька обл., 6 - Житомирська обл., 7 - Закарпатська обл., 8 - Запорізька обл., 9 - Івано-Франківська обл., 10 - Київська обл., 11 - Кіровоградська обл., 12 - Луганська обл., 13 - Львівська обл., 14 - Миколаївська обл., 15 - Одеська обл., 16 - Полтавська обл., 17 - Рівненська обл., 18 - Сумська обл., 19 - Тернопільська обл., 20 - Харківська обл., 21 - Херсонська обл., 22 - Хмельницька обл., 23 - Черкаська обл., 24 - Чернівецька обл., 25 - Чернігівська обл., 26 - м. Київ.				

## ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Рівень узгодженості інтересів потенційних учасників  
фінансового кластера

Потенційні учасники фінансового кластера	Емітент	Фінансовий посередник (банк, КУА)	Аудиторські компанії	Юридичні компанії	Консалтингові компанії	PR – агентства	Фондова біржа	розміщення щодо реєстрації та регулювання діяльності юридичних державних органів влади країни	розміщення з питань функціонування фондового ринку	Депозитарій	Біржовий агент (андерайтер)	Інвестори
Емітент	–	1	0,5	0,5	1	1	0,5	0	0	1	1	0
Фінансовий посередник (банк, КУА)	1	–	0,5	0,5	1	1	0,5	0	0	1	1	0,5
Аудиторські компанії	0,5	0,5	–	1	1	0	1	0,5	0,5	0	0	0,5
Юридичні компанії	0,5	0,5	1	–	1	0	1	0,5	0,5	0	0,5	0,5
Консалтингові компанії	1	1	1	1	–	0,5	0,5	0	0	0	0	0,5
PR – агентства	1	1	0	0	0,5	–	0,5	0	0	0,5	1	0
Фондова біржа	0,5	0,5	1	1	0,5	0,5	–	1	1	1	0,5	0,5
Державні органи влади країни розміщення щодо реєстрації та регулювання діяльності юридичних осіб	0	0	0,5	0,5	0	0	1	–	1	0,5	0	1
Державні органи влади країни розміщення з питань функціонування фондового ринку	0	0	0,5	0,5	0	0	1	1	–	1	0,5	1
Депозитарій	1	1	0	0	0	0,5	1	0,5	1	–	0,5	0,5
Біржовий агент (андерайтер)	1	1	0	0,5	0	1	0,5	0	0,5	0,5	–	0
Інвестори	0	0,5	0,5	0,5	0,5	0	0,5	1	1	0,5	0	–
<b>Сумарна оцінка узгодженості інтересів</b>	<b>6,5</b>	<b>7</b>	<b>5,5</b>	<b>6</b>	<b>5,5</b>	<b>4,5</b>	<b>8</b>	<b>4,5</b>	<b>5,5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

# Додаток Д

Classification Tree for Дефолт за купоном  
Number of splits = 6; Number of terminal nodes = 7

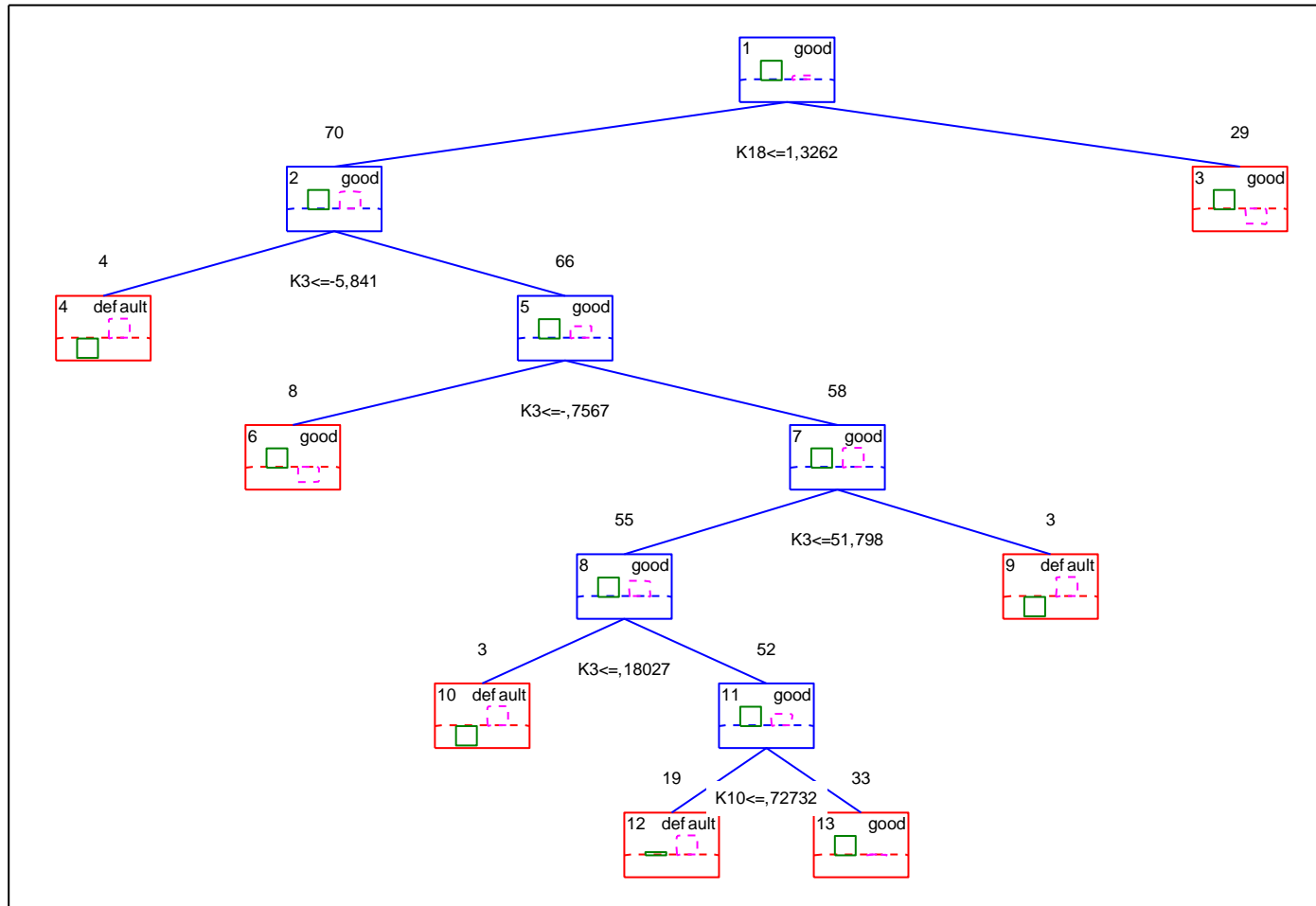


Рис. Д.1. Дендрограма класифікації неплатоспроможних емітентів облігацій

## ПРО КАФЕДРУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОСЛУГАМИ

**Кафедра управління фінансовими послугами** створена **12 липня 2007 р.** як перша спеціалізована кафедра в Україні для забезпечення викладання професійних дисциплін студентам освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки «Фінанси та кредит» та підготовки **фахівців для ринку фінансових послуг** освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» зі спеціальності «Фінанси і кредит». Кафедра здійснює підготовку кадрів для ринку фінансових послуг, зокрема, банків, страхових компаній, лізингових і факторингових компаній, недержавних пенсійних фондів, компаній з управління активами, інвестиційних компаній, платіжних систем, обміну валют, ломбардів, кредитних спілок, спеціалістів з цінних паперів та фінансового моніторингу та ін.

**Кафедра забезпечує підготовку фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за такими магістерськими програмами:**

- «Фінансовий менеджмент» – денна (заочна) форма навчання;
- «Менеджмент фінансових послуг» – денна форма навчання;

Кафедра бере участь у впровадженні рішень Ради вітчизняних та іноземних інвесторів Харківської облдержадміністрації щодо впровадження кластерів у Харківському регіоні. Кафедра активно співпрацює із ДНЗПО «Навчально-методичний центр Держфінмоніторингу» у Північно-східному регіоні з питань участі у підготовці сертифікованих спеціалістів з фінансового моніторингу. У поточному навчальному році розпочато посилену підготовку слухачів магістратури останнього року навчання з дисципліни фінансовий моніторинг для забезпечення можливості виконання ними обов'язків працівників, відповідальних за проведення фінансового моніторингу у суб'єктах первинного фінансового моніторингу та отримання відповідного свідоцтва у Державній службі фінансового моніторингу України.

**Кафедра брала участь у проекті USAID «Розвиток фінансового сектору».**

За останні 3 роки колективом кафедри видано 4 навчальні посібники (із них 3 з грифом МОНмолодьспорту України) та близько 30 науково-методичних розробок, 10 монографій, близько 50 статей та 60 тез доповідей за результатами участі в конференціях.

**Кафедра має угоди про співробітництво** з Харківським регіональним фондом підтримки підприємства; Харківським союзом страховиків; інвестиційно-консалтинговою компанією «Проконсул»; Харківською товарною біржею; банками Харкова; страховими компаніями Харкова; вищими навчальними закладами України.

**Кафедра співпрацює із закордонними організаціями:** ВАР «Белар Народный страховой пенсионный фонд»; Белгородський обласний фонд підтримки малого підприємництва; Вища школа менеджменту в Легніці (Польща); ФГБОУ ВПО «Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; Міністерством іноземних справ республіки Польща щодо участі у польсько-українському проекті «Підтримка імплементації записів двохсторонніх договорів України та СОТ».

**Фундаментальні дослідження** проводяться за рахунок загального фонду Державного бюджету за темою «Фінансові послуги у забезпеченні становлення кластерних ініціатив транскордонного співробітництва». Також здійснено дослідження за госпрозрахунковою темою «Розробка фінансової стратегії підприємця в умовах кризи» та «Розробка фінансової стратегії забезпечення соціальної безпеки підприємства». В усіх науково-дослідницьких проектах кафедри окрім викладачів залучені студенти.

За період існування кафедра здійснила **дослідження за темами** «Сучасні проблеми фінансового моніторингу» (2007-2008 н.р.), «Управління розвитком ринків фінансових послуг» (2008-2009 н.р.), «Теоретико-методологічні засади формування системи довіри та захист прав споживачів фінансових послуг» (2009-2010 н.р.), «Управління розвитком міжнародних фінансових ринків» (2010-2011 н.р.), «Реформування системи соціального страхування в Україні» (2010-2011 н.р.), «Розвиток фінансових послуг у системі соціальної безпеки України», «Вибір фінансових стратегій недержавного пенсійного забезпечення суб'єктами підприємництва» (2011-2012 н.р.), за якими було видано колективні монографії.

## **НАУКОВЕ ВИДАННЯ**

**ВНУКОВА** Наталія Миколаївна  
**АЧКАСОВА** Світлана Анатоліївна  
**БРОНШПАК** Геннадій Кімович  
**МАКУХА** Світлана Анатоліївна  
**МЕРКУЛОВА** Тамара Вікторівна  
**ПОГОСОВА** Марія Юріївна  
**ПУКАЛА** Ришард  
**РУДАК** Сергій Михайлович  
**СЛУЦЬКА** Ольга Володимирівна  
**ЯГОЛЬНИЦЬКИЙ** Олександр Андрійович

### **ТРАНСКОРДОННІ ФІНАНСОВІ КЛАСТЕРИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ**

#### **Монографія**

Науковий редактор та керівник колективу авторів  
доктор економічних наук, професор **Н. М. Внукова**

**Видання здійснено за кошти авторів.  
Матеріали подано в авторській редакції.**

Відповідальний за випуск – Погосова М. Ю.  
Комп'ютерна верстка та дизайн обкладинки – Смоляк В. А.

---

Підписано до друку 25.09.2012 р.  
Зам. № 0231. Формат 60x90/16. Папір офсетний.  
Друк ризографічний. Гарнітура Arial, Georgia.  
Обл.-вид. арк. 12,25. Ум.-друк. арк. 12,75. Наклад 300 прим.

Видано та надруковано:  
ТОВ «ТО Ексклюзив»  
Свід. ДК №347 від 28.02.2001 р.  
e-mail: exkluz@ukr.net