Н.В. Старостенко
Кандидат економічних наук

ФІНАНСОВО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В МІСТАХ

Трансформація політичної і економічної систем України на шляху ринкових перетворень потребує створення ефективного механізму економічного розвитку міст, з якими безпосередньо пов'язане життя більше 31 млн жителів України або 67,5 %. Необхідність активізації економічного розвитку міст зумовила ухвалення ряду законодавчих і нормативних актів, серед яких: "Основні напрямки забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст" від 14.03.2000 р.; "Концепція державної регіональної політики" від 25.04.2001 р.; "Загальнодержавні програми розвитку малих міст" від 04.03.2004 р.

До числа основних завдань розвитку малих монофункціональних міст належать: розробка ефективних механізмів стимулювання соціально-економічного розвитку міст; створення умов для розвитку міст за рахунок власних ресурсів органів місцевого самоврядування; розвиток інфраструктури; забезпечення зайнятості населення.[1] З метою розв'язання проблем малих міст відповідно до "Основних напрямків забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст" місцеві органи влади повинні розробити програми соціально-економічного розвитку малих міст, сприяти розвитку підприємництва, залучати інвестиції, реалізовувати спільні з іншими органами влади проекти розвитку регіонів тощо.

Згідно з чинним законодавством основними інструментами стимулювання економічного розвитку міст є трансферти місцевим бюджетам з державного бюджету, спеціальні режими інвестиційної діяльності, податкові кредити для створення нових робочих місць, що є інструментами центральних органів влади, досвід використання яких в Україні свідчить про їх низьку ефективність. За результатами функціонування спеціальних режимів інвестиційної діяльності, до кінця 2003 р. сума пільг, наданих суб'єктам ВЕЗ і ТПР, перевищила надходження до бюджетів всіх рівнів більш ніж на 0,5 млрд грн. Стимулювання інвестицій досить складно проконтролювати, а оцінка функціонування вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку базується на найзагальніших показниках (сума отриманих пільг з оподаткування, загальна сума сплачених до бюджету податків і обов'язкових платежів, сальдо податкових пільг і платежів до бюджету, заборгованість з оплати податків і обов'язкових платежів до місцевого бюджету, заборгованість з оплати податків і обов'язкових платежів до державного бюджету). Таке стимулювання економічного розвитку міст здійснюється за рахунок коштів центрального уряду, оскільки пільги надаються на податки, що є найбільшими джерелами доходів державного бюджету (податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств). Основна частина трансфертів надається у формі дотацій вирівнювання, що не сприяє стимулюванню місцевих органів

влади до розширення податкової бази регіонів, оскільки збільшення власних доходів призводить до відповідного зменшення суми трансфертів з державного бюджету.

Питанням стимулювання регіонального економічного розвитку відводиться значне місце в наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, основна увага приділяється проблемам державного регулювання розвитку регіонів (О.П. Кузнецова, В.О. Лексин, В.К. Симоненко, Д.М. Стеченко, М.Г. Чумаченко, О.П. Швецов), ключовим аспектам формування місцевих бюджетів і реформування системи міжбюджетних відносин (О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, А.А. Максюта).

Проте залишаються невирішеними такі принципові питання:

- які фактори сприяють зростанню економіки міст;
- за допомогою яких інструментів економічної політики місцеві органи влади можуть впливати на ці фактори;
- яким чином можна координувати економічну і фінансову політику державних і місцевих органів влади з метою активізації економічної діяльності в містах.

В програмах соціально-економічного розвитку міст, які щорічно складають економічні управління виконавчих комітетів міських рад, немає переліку уніфікованих інструментів стимулювання економічного зростання. Це залишає невикористаними резерви, пов'язані з участю місцевих органів влади в реалізації регіональної економічної політики. Саме тому надзвичайно актуальним є дослідження теоретичних основ економічного розвитку міст і розробка практичних рекомендацій щодо створення умов для стимулювання їх розвитку.

Вплив факторів урбанізації на економічне зростання

Основні джерела розвитку закладені в самому місті, прагненні місцевих органів влади і суб'єктів господарювання досягти економічного зростання, а також їх спроможності адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

В теоріях кумулятивного зростання зазначено, що економічному зростанню в містах сприяє концентрація великої кількості підприємств, залучених можливістю зниження транспортних витрат, доступу до кваліфікованої робочої сили, низькими трансакційними витратами в торгових відносинах між виробниками і споживачами. Це призводить до виникнення кумулятивного ефекту міст, що виражається у збільшенні обсягу кінцевого виробництва за рахунок кооперації основних і доповнюючих виробництв (посередників, проміжних виробництв).[2]

Узагальнення досліджень процесу урбанізації, заснованого на кумулятивному ефекті, представлено на рисунку.

Рівноважна просторова конфігурація досягається за рахунок складного балансу сил, які залучаються до міст (див. рисунок).

За результатами дослідження процесів урбанізації М.Фуджити і Ж.Ф.Тіссе, просторова конфігурація економічної діяльності є результатом дії агломераційних (або доцентрових) сил.[3] Однією з основних агло-

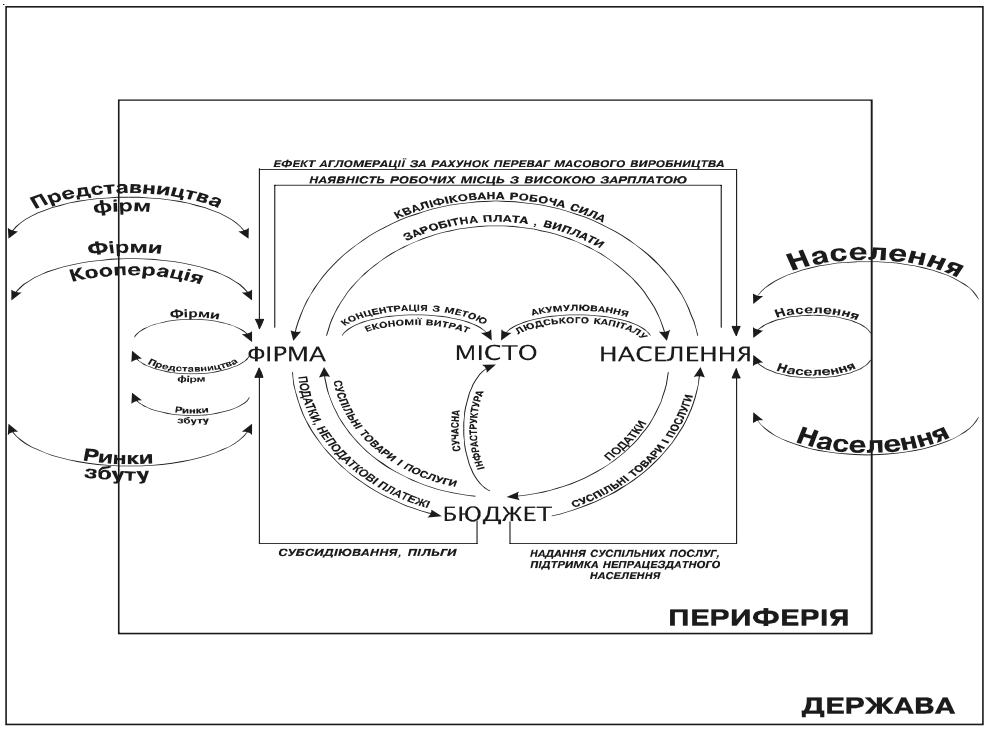

Рисунок. **Кумулятивний ефект процесу урбанізації**

мераційних сил є економія витрат за рахунок масового виробництва. Результатом дії даної сили є концентрація підприємств. За допомогою побудови моделі взаємозв'язку урбанізації і економічного зростання та її емпіричного підтвердження на прикладі міст США В.Хендерсон доводить, що просторова близькість підприємств сприяє акумуляції факторів виробництва в містах. Підприємства розміщують свою діяльність в містах, оскільки це дає змогу знижувати витрати виробництва, відкриває широкі можливості доступу до інформації і нових технологій, до кваліфікованої робочої сили. За рахунок активного розповсюдження інформації серед виробників про постачальників, виробничі лінії, способи організації виробництва в містах активізується кооперaційна діяльність у сфері виробництва і послуг. Можливість використання різноманітних професійних навичок населення сприяє підвищенню продуктивності праці.[4]

В моделі "центр-периферія" П. Кругмана економічне зростання в містах пояснюється збільшенням кількості фірм у зв'язку зі зростанням числа споживачів. Це сприяє розширенню асортименту товарів, що виробляються, підвищенню доходу фірм і залученню додаткової робочої сили, яка одночасно є споживачем товарів[5], що, в свою чергу, розвиває агломераційну силу – наявність робочих місць, результатом якої є акумулювання людського капіталу. В моделі Р. Лукаса акумуляція людського капіталу є одним з основних факторів економічного зростання в містах. Здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт окремими фірмами і наукови-

ми інститутами приводить до відчутних агломераційних переваг і появи інноваційних центрів зростання. "Зовнішні ефекти", пов'язані з використанням результатів досліджень, забезпечують стійке економічне зростання не тільки на рівні регіону, але й на рівні держави в цілому.[6]

Третьою агломераційною силою є наявність сучасної інфраструктури. В моделі В. Хендерсона накопичення капіталу підприємств і населення формує фінансові ресурси для створення місцевими органами влади необхідної для функціонування підприємств і проживання населення інфраструктури.[7]

Акумуляція факторів виробництва в містах обумовлює взаємодію місцевих органів влади, підприємств і населення, яке забезпечується кругообігом грошових потоків між підприємствами, населенням і бюджетом. З податкових платежів підприємств і населення формуються доходи міського бюджету, які спрямовуються місцевими органами влади на надання суспільних послуг, здійснення соціальної підтримки населення. Через надання податкових пільг і субсидіювання підприємствам органи місцевого самоврядування конкурують за залучення цих підприємств і робочої сили в міста.

Взаємодія агломераційних сил приводить до кумулятивного зростання за рахунок збільшення віддачі від факторів виробництва (земля, праця, капітал). Заощадження, інвестиції і фінансові ресурси (за рахунок придбання нерухомого майна, виробничих активів) концентруються в містах і залишаються там завдяки переміщенню ресурсів. Це свідчить про наявність джерел внутрішнього розвитку міст.

Вплив державної регіональної політики на економічний розвиток міст

Стимулювання економічного розвитку міст може здійснюватися в межах державної регіональної політики. Завдяки кумулятивному ефекту формується економічна агломерація, яка складається з міст різної величини, що сприяє появі промислових районів.[8] Згідно з теорією центрів зростання Д. Фрідмана великі міста (або економічна агломерація) формують полюси зростання, які об'єднуються в поліцентричну структуру і забезпечують економічний розвиток країни. При цьому регіональна політика полюсів зростання може бути ефективною у разі концентрованих і безперервних державних інвестицій в певні галузі виробництва обмеженої кількості регіонів.[9]

У багатьох країнах, що розвиваються, індустріалізація відбувалася за рахунок організації великих виробничих комплексів шляхом залучення значних обсягів державних інвестицій в окремі міста. У зв'язку з цим основна частина міського населення зосередилася у великих містах, столицях, портах, промислових центрах.

Так, наприклад, в країнах Латинської Америки і Азії зростання чисельності міського населення було пов'язане з економічною політикою органів влади у сфері субсидіювання кредитів на інвестування в міста,

нижчою вартістю суспільних послуг і зростанням суспільних витрат в містах як політичних центрах.[10]

Статистичні дані підтверджують активізацію процесу урбанізації в країнах, що розвиваються (табл. 1).

Таблиця 1

Урбанізація в країнах, що розвиваються

Країни	Питома вага міського населення (%)			Питома вага населення міської агломерації з чисельністю понад 1 млн (% до загальної чисельності населення) у 1996 р.
	1980	1996	2002	
Індія	23	27	28	10
Китай	20	31	38	11
Колумбія	64	73	76	34
Корея	57	82	83	52
Мексика	66	74	75	27
Перу	65	71	73	28
Філіппіни	38	55	60	15
Чилі	81	84	86	34
Постсоціалістичні країни				
Білорусь	57	72	70	17
Угорщина	57	65	65	20
Грузія	52	59	57	25
Польща	58	64	63	18
Росія	70	76	73	19
Україна	62	71	68	16

Джерело: дані Світового банку.

Збільшення питомої ваги міського населення протягом 1980–2002 рр. досягло 15–20 % у Китаї, Кореї, на Філіппінах. Дані табл. 1 також показують високу питому вагу населення, що проживає в міській агломерації (до 52 % у Кореї). Домінування великих міст в країнах, що розвиваються, обумовлено дією економічних факторів (рівнем тарифів, розвитком торгівлі, інвестиціями в суспільну інфраструктуру), оскільки великі міста забезпечують необхідну інфраструктуру і робочу силу для масового виробництва. Неефективність такої політики обумовлена появою значних відмінностей серед рівнів економічного розвитку регіонів, пов'язаних з концентрацією факторів виробництва у великій міській агломерації.

У сучасних умовах в розвинутих країнах одним з найефективніших інструментів державної економічної політики у сфері стимулювання регіонального розвитку є організація економічних кластерів. Теорія економічних кластерів*, створена М. Портером, і є сучасним напрямком в питаннях кумулятивного зростання.[11] Спочатку кластер був академічним терміном, який використовувався в промисловій міській агломерації. По тому, як створювалися економічні кластери в різних країнах, вони стали розглядатися як інструмент стимулювання економічного розвитку, що використовується з метою забезпечення конкуренції і економічного зростання в країні.[12]

* За визначенням М. Портера "кластер росту" розглядається як група взаємозалежних, географічно близько розташованих компаній та пов'язаних з ними організацій, що характеризуються спільною діяльністю і взаємодоповнюють одна одну.

Концепція кластерів об'єднує різні теоретичні складові економічного розвитку (агломераційні сили): кооперацію підприємств (мережі підприємств), акумуляцію людського капіталу, поширення технологій і знань. Базовою ідеєю кластерного підходу є посилення кумулятивного ефекту за рахунок концентрації підприємств одного виробничо-збутового циклу, яка забезпечує активізацію агломераційних сил за рахунок залучення нових підприємств (постачальників сировини і матеріалів, комплектуючих виробів, будівельних фірм), залучення кваліфікованих фахівців, фінансових і наукових інститутів. Збільшення податкових надходжень за рахунок зростання кількості підприємств, залучених у кластер, і, відповідно, доходів та інвестицій підприємств, що дає змогу органам місцевого самоврядування розвивати інфраструктуру, фінансування соціальної сфери.

Причини об'єднання компаній в кластери обгрунтував ще на початку XX ст. А. Маршалл:

- доступ фірм до місцевої спеціалізованої робочої сили;
- об'єднання коштів для інвестицій в інфраструктуру;
- можливість генерування нових ідей та обмін ними.

Сучасні дослідники розширили цей перелік. Т. Роландт виділяє такі передумови створення кластерів:

- доступ до доповнюючих технологій;
- поділ ризиків;
- проведення постачальниками і споживачами спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- зниження трансакційних витрат;
- створення зовнішніх бар'єрів для входження в галузь за допомогою проведення підприємствами – учасниками кластера спільної цінової політики.[13]

Організація кластерів є інструментом добровільного об'єднання зусиль підприємств у сфері стимулювання економічного зростання в регіонах за підтримки органів влади різного рівня. В розвинутих країнах це відбувається як на місцевому або регіональному рівні, так і на загальнодержавному. Так, наприклад, в Онтаріо (Канада) при створенні винного кластера федеральний уряд і місцеві органи влади інвестували 150 млн дол. в розвиток кластера в межах стратегії розвитку на 12 років (з 1988 по 2000 р.), розробленої місцевими органами влади Онтаріо і провідними підприємствами провінції. У 2001 р. після закінчення терміну дії програми місцеві органи влади інвестували ще 10 млн дол. в межах стратегічної програми, метою якої стало захоплення 50 % ринку вина в Канаді. На сьогодні даний кластер є лідером на внутрішньому ринку Канади, його частка на ринку вина досягла 42 %.

В деяких країнах організацією кластера займаються місцеві органи влади з метою контролю припливу компаній в адміністративно-територіальну одиницю. Так, наприклад, в штаті Вісконсін (США) з метою залучення підприємств з високими доходами до участі в технологічному кластері місцеві органи влади допускають компанії з кількістю працівників – до 100 чол., чистим доходом – до 2 млн дол. на рік, можливістю

отримання прибутку – протягом 3 років. У штаті Арізона комісія розпочала процес створення кластера із залученням місцевих університетів і представників приватного сектора.[14]

Вплив місцевих органів влади на економічне зростання в містах

На сьогодні не існує загальноприйнятої системи заходів органів влади різного рівня щодо стимулювання економічного розвитку міст. Місцеві органи влади можуть сприяти економічному зростанню міст за умови розробки довгострокових стратегій розвитку, які підсилять переваги агломерації. У. Оутс і Р. Шваб одним з ефективних інструментів конкуренції місцевих органів влади за залучення факторів виробництва і стимулювання економічного зростання в містах називають податкову конкуренцію. Податкова конкуренція можлива, якщо місцеві органи влади мають право змінювати податкові ставки. Міста можуть конкурувати за залучення мобільних факторів виробництва за умови встановлення низьких податків на капітал і забезпечення фірм різноманітною інфраструктурою. Втрати доходів від податків унаслідок встановлення нижчих податків на капітал компенсуються збільшенням надходжень прибуткового податку, пов'язаних зі збільшенням кількості робочих місць та залученням кваліфікованих працівників з високою заробітною платою.[15]

У розвинутих країнах кумулятивний ефект міст як центрів економічного зростання збільшується за рахунок просторової мобільності робочої сили, капіталу. Зміна податкових ставок і податкової бази податку на майно може слугувати інструментом активізації податкової конкуренції між містами за залучення підприємств і населення з високим рівнем доходів, а також інструментом посилення дії агломераційних сил. П. Мієзковські запропонував розглядати податок на майно як загальний податок на капітал, оскільки об'єктом оподаткування є земля, будівлі і капітальне устаткування. Вкладення в майно збільшуються із зростанням доходів, отже, податок на майно можна вважати прогресивним податком на капітал.

Так, наприклад, відмінною рисою оподаткування майна в США є оподаткування лише частини його ринкової вартості, яка визначається рішеннями місцевих органів влади і значно варіюється по штатах і містах.[16] Значна варіація ставок податку на майно в США представлена в табл. 2.

В США багато федеральних програм фінансування міст грунтується на оцінці соціально-економічного статусу резидентів, а вартість власності є частиною оцінки статусу. У зв'язку з цим місцеві органи влади встановлюють низькі ставки податку на майно з метою залучення населення і отримання субсидій з федерального бюджету. Певним обмежувачем заниження вартості майна і неоподатковуваної податком приватної власності є фінансування міста з федерального бюджету. Наприклад, вартість будинків враховується при фінансуванні шкіл, бібліотек, поліцейських департаментів в Меріленді і Нью Джерсі. Одержуване в межах цих програм фінансування може навіть перевищувати суми, недоотримані місцевими органами влади за умови заниженої оцінки вартості майна.

Таблиця 2

Ставки податку на майно резидентів у найбільших містах США у 1999 р., %

Штат	Місто	Номінальна ставка податку	Частина вартості оподатковуваного майна	Ефективна ставка оподаткування
Коннектікут	Бріджпорт	6,50	70,0	4,55
Нью Гемпшир	Манчестер	3,09	100,0	3,12
Пенсільванія	Філадельфія	8,26	32,0	2,64
Меріленд	Балтімор	5,82	40,0	2,33
Невада	Фарго	49,32	4,1	2,02
Луїзіана	Новий Орлеан	16,97	10,0	1,70
Теннесі	Мемфіс	6,31	25,0	1,58
Південна Вірджинія	Чарльстон	1,51	60,0	0,91

Джерело: складено за даними Податкової фундації США (www.TaxFoundation.org).

Таким чином, оподаткування майна може бути ефективним інструментом стимулювання економічного розвитку міст. В країнах, що розвиваються, його застосування ускладнюється через різкі відмінності факторів виробництва (заробітної плати, орендної плати), вартості майна, рівні розвитку інфраструктури, місткості ринків збуту. У зв'язку з цим порушується конкуренція між містами за залучення факторів виробництва. У перспективі оподаткування вартості майна можна застосовувати для активізації економічного розвитку міст за умови підвищення рівня життя населення і зниження податкового навантаження на підприємства.

Одним із найважливіших інструментів стимулювання розвитку міст є державні інвестиції в інфраструктуру. Державні органи влади в країнах, що розвиваються, потерпають від бюджетних обмежень, пов'язаних з нестачею бюджетних ресурсів держави.

Інвестиції в інфраструктуру матимуть позитивні довгострокові результати, якщо в них візьмуть участь органи влади різного рівня і приватний сектор. Узагальнення висновків і положень сучасної теорії кластерів зростання дає змогу передбачити використання кластерного підходу як ефективного інструменту у створенні умов для розвитку інфраструктури і стимулювання економічного зростання міст. На відміну від традиційного кластерного підходу, згідно з яким організаторами кластера є керівники підприємств, пропонуємо розглянути місцеві органи влади в ролі організаторів кластерів.

Вивчення світового досвіду і урахування специфічних особливостей трансформаційного періоду в Україні дають змогу запропонувати розподіл повноважень державних і місцевих органів влади у процесі організації кластера (табл. 3).

Економічні кластери доцільно створювати з метою добровільної координації зусиль органів місцевого самоврядування і підприємств для проведення спільної фінансової і економічної політики (співпраця підприємств, проведення спільних маркетингових досліджень, об'єднання бюджетних коштів органів місцевого самоврядування з метою фінансування інфраструктури).

Таблиця 3

Розподіл повноважень у процесі організації кластера між державним і приватним секторами

Державні органи влади	Місцеві органи влади	Приватний сектор
Стратегія розвитку підприємств, що входять до кластера		
1. Розробка концепції розвитку кластера як частини регіональної політики	1. Організація технологічних ланцюжків виробництва товарів, заснованих на поглибленій спеціалізації	1. Створення асоціацій виробників
2. Надання пільг для активізації інвестиційної діяльності в межах кластера	2. Формування спеціальних комітетів для управління кластером і укомплектування їх кадрами	2. Організація співпраці підприємств різних додаткових галузей у сфері виробництва кінцевого товару (послуги)
3. Надання державних гарантій інвесторам	3. Розробка концепції розвитку кластера з урахуванням місцевих інтересів	3. Проведення спільного маркетингу продукції
4. Здійснення держзамовлень на продукцію підприємств кластера	4. Формування фінансових фондів кластера на місцевому рівні	4. Розробка спільної цінової політики
5. Сприяння експорту товарів і послуг	5. Аналіз, оцінка і прогнозування результатів роботи кластера	5. Складання спільних бізнес-планів
6. Створення орієнтованих на кластери спеціальних режимів інвестиційної діяльності	6. Створення місцевих організацій контролю якості і стандартизації	6. Організація асоціацій і лобіювання інтересів кластера в органах законодавчої та виконавчої влади
Фінансування комітетів і департаментів, що забезпечують функціонування кластера		
Фінансування незалежного тестування, сертифікації продукції і сервісу для підприємств кластера, які постачають товари і послуги		
Фінансування будівництва і ремонту транспортної інфраструктури		
Фінансування створення спеціальних науково-дослідних центрів		

Складено автором.

Такого роду спільні проекти можуть призначатися для розвитку і модернізації інфраструктури (дороги, мости, каналізація, споруди для очищення води та водопостачання, утилізація відходів), створення бізнес-інкубаторів, організації маркетингових центрів, будівництва лікарень, стадіонів.

При фінансуванні спільних проектів доцільно здійснювати укладання угод між місцевими органами влади – учасниками кластера для визначення умов участі всіх сторін у фінансуванні витрат. При укладанні угоди між місцевими органами влади різних адміністративно-територіальних одиниць залежно від цілей об'єднання зусиль необхідно вирішити, чи будуть загальні витрати розподілені рівними частинами між учасниками або розподіл базуватиметься на основі понесених витрат, чисельності населення або інших критеріях.

Фінансування програм кластера повинне здійснюватися з бюджету розвитку, оскільки це інвестиційні проекти. Таким чином, кластер буде частиною стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Пільги, що надаються в межах кластера для залучення фірм, витрати на інвестиційні проекти, одержуване від держави фінансування необхідно враховувати при розробці плану заходів з підготовки проекту місцевого бюджету. Зокрема, програми кластера необхідно включити в такі заходи:

1) розрахунок втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок наданих державою пільг по податках;

2) аналіз доцільності надання пільг органам місцевого самоврядування і розрахунок втрат внаслідок їх надання;

3) розрахунок і прогноз показників соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці;

4) оцінка стану здійснення витрат в поточному бюджетному періоді;

5) перелік інвестиційних програм на наступний бюджетний період і на подальші три роки.

Для фінансування кластерних програм в бюджеті розвитку необхідно виділити план розвитку інфраструктури, оскільки в бюджеті розвитку перераховані лише ті програми і витрати, які необхідно здійснити або профінансувати протягом бюджетного року. Бюджет розвитку, як правило, не перераховує програми, заплановані до виконання пізніше, ніж через рік. В плані розвитку інфраструктури повинен міститися перелік програм, реалізація яких запланована на 5 і більше років.

У Бюджетному кодексі України передбачена можливість кооперації і об'єднання фінансових ресурсів місцевих органів влади. Згідно зі ст. 142 територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати бюджетні кошти на договірних началах для виконання спільних проектів. Таким чином, організацію економічних кластерів можна розглядати як реалізацію положень Бюджетного кодексу.

У кластері посилюється дія агломераційних сил, що забезпечують внутрішній розвиток міст (кооперація підприємств, акумуляція людського капіталу, сучасна інфраструктура) за рахунок участі державних органів влади і приватного сектора в їх залученні. За допомогою організації кластерів міст об'єднуються інструменти стимулювання економічного розвитку міст на державному і місцевому рівнях.

Кластерний підхід до фінансування розвитку міста дасть змогу залучити інвестиції в регіон, оскільки в кластері зусилля центральних і місцевих органів влади спрямовані на поліпшення загального ділового клімату, а не на точковий розвиток найбільших підприємств, як у вільних економічних зонах і територіях пріоритетного розвитку. В перспективі це дасть змогу вирівняти економічний розвиток міст – учасників кластера, створити сприятливі умови для залучення інвестицій, сформувати єдине інформаційне середовище.

---

[1] *Загальнодержавна* програма розвитку малих міст, затверджена Законом України від 04.03.04 № 1580-IV.

[2] *Norback P.* Cumulative effect of labor market distortions in a developing country// Working paper of the Research Institute of Industrial Economics. – 2000. – C.4.

[3] *Fujita M., Thisse J.F.* The Formation of Economic Agglomerations: Old Problems and New Perspectives // in Economics of Cities, edited by J.M. Huriot and J.F. Thisse. – Cambridge, 2000. – C. 4.

[4] *Henderson V.* How Urban Concentration Affects Economic Growth. – World Bank Papers. – 2001. – C.1.

[5] *Guessefeldt J.* On the interdependence of economic development and city systems. – Paper research of Geographisches Institut der Georg-August-Universitat. – Gottingen, 2001. – C. 12.

[6] *Kaldewei C., Walz U.* The Determinants of Regional Growth in Europe: An Empirical Investigation of Regional Growth Models // German Science Foundation (DFG). – February 2001. – P. 12.

[7] *Henderson V.* How Urban Concentration Affects Economic Growth. – World Bank Papers. – 2001. – C. 1.

[8] *Mercado Ruben G*. Regional Development in the Philippines: A Review of Experience, State of Art and Agenda for Research and Action. – Philippine Institute for Development Studies. – Discussion paper series № 3. – 2002. – P. 34.

[9] *Cities in transition.* – World Bank Urban and Local Development Strategy. – World Bank: 2000. – P. 80.

[10] *Портер Майкл Э.* Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – С. 279.

[11] *Brown R.* Cluster Dynamics in Theory and Practice with Application to Scotland. – Regional and Industrial Policy Research Paper. – European Policy Research Center, 2000. – № 38. – C. 1–4.

[12] *Roelandt T., Hertog P.* Cluster Analysis and Cluster-Based Policy Making in OECD Countries: An Introduction to the Theme. – Working Paper of OECD "Boosting Innovation: The Cluster Approach". – Paris: OECD, 1999. – C. 10.

[13] *Enright M.* Local Partnership, Clusters and SME Globalization. – Report for Local Economic and Employment Development Programme (LEED) OECD. – 2001. – C. 20. (www.oecd.org)

[14] *Garcia-Mila T.* Tax incentives and the city // Paper prepared for the Brookings-Wharton Conference on Urban Affairs. – Washington, DC. – October 25–26, 2001. – P. 4.

[15] *Fitzpatrick Lorelli M.* State and Local Property Taxes. – Report for Tax Foundation. – Washington, 2001. – P. 6. (www.TaxFoundation.org)

[16] *Застосування* положень Бюджетного кодексу : Навч. курс. – Модуль 1. – Проект підтримки економічної та фіскальної реформи. – К., 2001. – С. 60.