

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

Науково-практичний журнал

Scientific and practical journal



Економіка
Промисловості
Economy of Industry

Видається з 1997 року

Виходить щоквартально



№ 3 (75)

2016

**Науково-практичний журнал «Економіка промисловості» видається з 1997 р.
Свідоцтво про державну реєстрацію журналу КВ № 3083 від 25.02.1998 р.
Виходить щоквартально**

Журнал внесено до Переліку наукових фахових видань України
(Постанова Президії ВАК України № 1-05/03 від 08.07.2009 р.)

ISSN 1562-109X (Print)
ISSN 2306-532X (Online)

Журнал зареєстровано у Міжнародному центрі
періодичних видань (ISSN International
Center, м. Париж)

Журнал «Економіка промисловості» індексується українською загальнодержавною реферативною базою даних «Україніка наукова» і представлений у **Науковій електронній бібліотеці періодичних видань НАН України**. Видання розміщено в світовій електронній бібліотеці наукової періодики **EBSCO Publishing**. Журнал внесено до світового каталогу наукових періодичних видань **Ulrich's Periodicals Directory**. З листопада 2011 р. видання включено до міжнародної наукометричної бази «Наукова електронна бібліотека **E-Library.Ru** (Російського індексу наукового цитування – РИНЦ)». Журнал внесено до переліку журналів міжнародного індексу наукового цитування **Index Copernicus** (Польща). Видання індексується вільно доступною системою **Google Scholar**. З 2013 р. науково-практичний журнал «Економіка промисловості» індексується у міжнародних наукометричних базах: **DRJI** (Directory of Research Journals Index) та **Research Bible** (Токіо, Японія).

Засновники:

Національна академія наук України,
Інститут економіки промисловості,
Інститут регіональних досліджень

E-mail:

RPokotylenko@gmail.com,
admin@econindustry.org.
Web: www.econindustry.org.
Web: iep.donetsk.ua

Адреса редакції:

вул. Панаса Мирного, 26,
Київ, Україна, 01011.
Тел.: (044) 280-80-72.
Моб.: (095) 291-03-11

Науково-редакційна рада:

АМОША О.І. (голова редакційної ради, акад. НАН України. Інститут економіки промисловості НАН України), ГЕСЦЬ В.М. (акад. НАН України. Інститут економіки та прогнозування НАН України), ЛІБАНОВА Е.М. (акад. НАН України. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України), МАМУТОВ В.К. (акад. НАН України. Інститут економіко-правових досліджень НАН України), ВИШНЕВСЬКИЙ В.П. (акад. НАН України. Інститут економіки промисловості НАН України), МАКОГОН Ю.В. (д.е.н., проф. Донецький національний університет), ДЕМЕНТЬЄВ В.В. (д.е.н., проф. Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації), ПОГОРЛЕЦЬКИЙ О.І. (д.е.н., проф. Санкт-Петербурзький державний університет, Росія), МАЙБУРОВ І.А. (д.е.н., проф. Уральський федеральний університет ім. першого Президента Росії Б.М. Єльцина, Росія), ПАЙОНК К. (д.е.н., проф. Економічний університет в Познані, Польща)

Редакційна колегія:

ВИШНЕВСЬКИЙ В.П. (головний редактор, акад. НАН України. Інститут економіки промисловості НАН України), БУЛЄСВ І.П. (заст. головного редактора, д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), ПОКОТИЛЕНКО Р.В. (заст. головного редактора, відповідальний редактор, к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), ХАРАЗІШ-ВІЛІ В.М. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), ЛЯШЕНКО В.І. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), НОВІКОВА О.Ф. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), АЛЕКСАНДРОВ І.О. (д.е.н., проф. Одеський національний політехнічний університет), ЛЕПА Р.М. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), КУЗЬМЕНКО Л.М. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), АНТОНЮК В.П. (д.е.н., проф. Інститут економіки промисловості НАН України), ЗАЛОЗНОВА Ю.С. (д.е.н., ст.н.с. Інститут економіки промисловості НАН України), ЗЕМЛЯНКИН А.І. (к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), ЗБАРАЗСЬКА Л.О. (к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України), ГАРКУШЕНКО О.М. (секретар редакційної колегії, к.е.н. Інститут економіки промисловості НАН України).

Статті для публікації в науково-практичному журналі відбираються на умовах конкурсу, за результатами внутрішнього та зовнішнього рецензування. Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, власних імен, даних, цитат несуть безпосередньо автори статей. Редакція може не поділяти висловлені в статтях думки та висновки, що не покладає на неї ніяких зобов'язань. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою автора та редакції. Матеріали друкуються мовою оригіналу.

Рекомендовано до друку вченою радою Інституту економіки промисловості НАН України
(протокол № 9 від 21.09.2016 р.)

© Інститут економіки промисловості НАН України
© Економіка промисловості, 2016

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

Збаразська Л.О. Неоіндустріалізація в Україні: концепт національної моделі	5
Нікіфорова В.А. Неоіндустріальний розвиток металургії України: передумови, проблеми, напрями.....	33

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Хомяк М.С. Теоретико-методичні аспекти створення бюджетного простору регіонів	65
Гаркушенко О.М., Філіппова Н.В. Шляхи гармонізації ставок ПДВ з європейськими: проблеми та виклики.....	80

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Лєпа Р.М., Охтєнь О.О., Сташкевич І.І. Мінімізація опору персоналу організаційним змінам на підприємстві	90
Вишневецький В.П., Чекіна В.Д., Вієцька О.В. Використання податково-бюджетних інструментів розвитку соціальної сфери регіонів в умовах неоіндустріалізації	116

НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: КОНЦЕПТ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ

Світова економіка перебуває на етапі масштабних та динамічних змін, спричинених такими викликами, як четверта технологічна революція («industry 4.0» на базі кіберфізичних систем *CPS*), вичерпання невідновлювальних природних енергетичних та матеріально-сировинних ресурсів, загрозливий стан екологічного забруднення довкілля, поглиблення соціально-економічної нерівності, підвищення рівня соціально-політичної турбулентності як в окремих країнах, так і в регіональному та глобальному форматах. Усе це загострює конкуренцію між країнами, транснаціональними корпораціями (ТНК), регіональними політико-економічними утвореннями. Як наслідок, активізується пошук нових моделей економічного зростання, здатних забезпечити вихід національних й інтегрованих економік на якісно вищий рівень соціально-економічної ефективності. Саме до таких новітніх концепцій економічного розвитку належить неоіндустріальна (так звана «неоіндустріалізація»).

В історичному контексті її поява певною мірою завершує етап надмірного захоплення розбудовою у промислово розвинутих країнах (ПРК) так званих постіндустріальних економік з акцентом на прискореному розвитку сектору послуг, паралельно з виведенням значної частки промислових виробництв на економічні території з нижчими виробничими витратами. Виявилися притаманні

постіндустріальній моделі обмеження для соціально-економічного розвитку країн. Зокрема, сектор послуг в економічному плані продемонстрував більшу волатильність динаміки та гірші характеристики щодо стабільності зайнятості під впливом декількох економічних криз кінця ХХ – початку ХХІ ст. Утім очевидним є внутрішній зв'язок неоіндустріалізації з концепціями постіндустріалізаційної економіки, насамперед щодо пріоритетного розвитку таких якісних організаційно-технологічних та соціально-економічних ознак, як масштабна інформатизація, інтелектуалізація виробництва, гнучкі форми та соціально-гуманістичні принципи організації економічної діяльності відповідно до вимог прогресивних тенденцій суспільного життя.

Структурні зміни у світовій економіці, спричинені нерівномірністю розвитку країн та посиленням конкуренції у глобальному масштабі, суттєво вплинули на ціни факторів виробництва, трансакційні витрати, обсяги і вектори торговельних потоків, а отже, на витрати та доходи промислового капіталу, сальдо інвестицій, інноваційну активність та ін. Досить відчутно негативні наслідки позначилися на економіці саме розвинутих країн, які суттєво втратили у темпах економічного зростання та його ефективності.

Одним із провідних чинників цих тенденцій стала світова фінансово-

© Л.О. Збаразська, 2016

економічна криза 2008-2009 рр. Так, зокрема, економічна криза та рецесія призвели до зменшення промислового виробництва в ЄС за п'ять років (2008-2013 рр.) на 12% [1, с. 21]. За даними Євростату, частка промисловості в загальній (по економіці ЄС-28) доданій вартості зменшилася з 16,8% у 2005 р. до 15,5% у 2014 р. [2].

Уряди багатьох країн змушені були досить кардинально переглядати базові концепції економічного, насамперед промислового, зростання у пошуках ефективніших шляхів до підвищення конкурентоспроможності, динамізму та гнучкості відповідно до нових викликів високої кон'юнктурної невизначеності, посилення глобальної конкуренції, зростання екологічних загроз, загострення конфліктів у соціально-політичній та гуманітарно-цивілізаційній сферах. Так, зокрема, активний процес адаптації промислової політики ЄС до новітніх трендів та викликів знайшов відображення у появі важливих загальноєвропейських актів, скерованих на переосмислення стратегії подальшого розвитку [3-4]. Проблеми світового промислового розвитку та шляхи їх вирішення вийшли на порядок денний глобальних профільних інституцій, зокрема UNIDO [5-6].

Нові промислові тенденції опинилися у полі зору наукової спільноти різних країн. Тільки за останні п'ять-десять років доробок вчених з актуальних аспектів розвитку промисловості та трансформації промислової політики значно збагатився [зокрема 7-9].

Дослідженням української специфіки промислового розвитку та промислової політики присвячено публікації фахівців провідних наукових установ – Інституту економіки та прогнозування [10-12], Інституту економіки промисловості [13-15], Інституту стратегічних досліджень [16-18]. Проте зарано говорити про завер-

шеність наукового обґрунтування національної неоіндустріальної моделі.

Для України, яка має значний економічний потенціал і досить активно задіяна у світогосподарських процесах, стратегічно важливо уважно придивитися до неоіндустріальної концепції як новітньої моделі промислового «перезавантаження» (до її цільових установок, змісту основних завдань, ресурсних джерел, інституційних умов) та виробити власну модель її реалізації у специфічних умовах соціально-економічного розвитку, що склалися.

Мета статті – сформулювати концептуальне бачення національної моделі неоіндустріалізації з урахуванням як її ключових якісних ознак та завдань, так і особливостей стану й середньострокових перспектив розвитку української економіки та суспільства.

Відповідно у статті поставлено такі основні наукові завдання: аналітично виявити тенденції в промисловості України, які відіграватимуть провідну роль у неоіндустріальних сценаріях її системного оновлення; запропонувати ключові концептуальні положення щодо формування національної моделі неоіндустріалізації.

Специфіка української промисловості в контексті формування моделі неоіндустріалізації

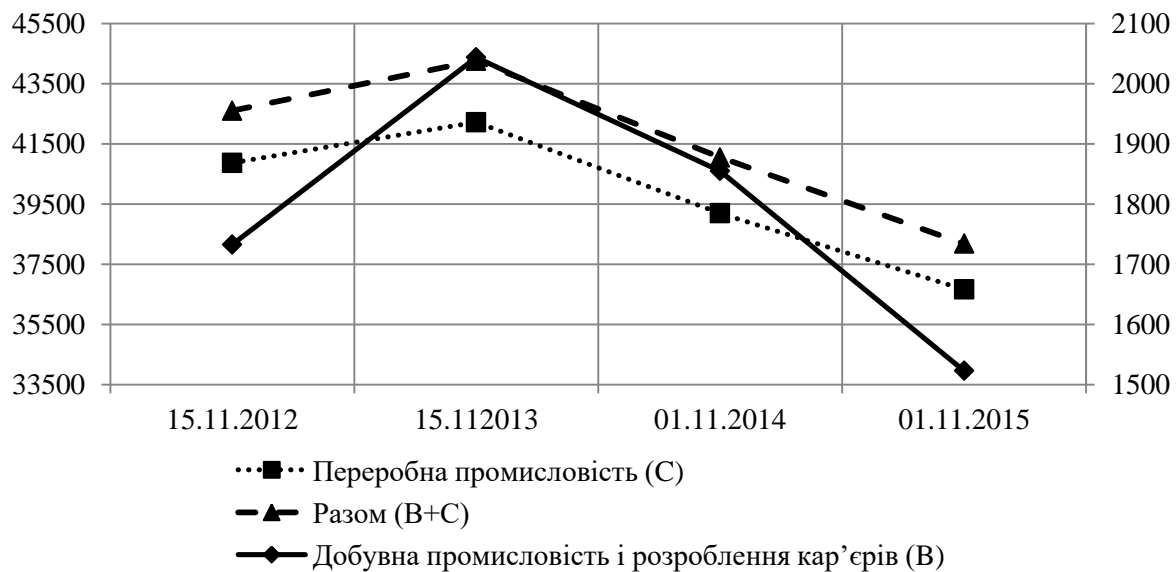
За даними Держслужби статистики України [19], станом на кінець 2014 р. у промисловості діяло 12,4% усіх підприємств (42187 од.). Це на 4 тис. од. менше, ніж у сільському, лісовому та рибному господарстві; більш ніж удвічі менше аналогічного показника по секторах оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів.

Досить песимістично виглядає тренд кількості активних підприємств у промисловості України (рис. 1): упродовж 2012-2015 рр. їх частка в загальній

кількості активних підприємств в економіці зменшилася на 0,7 в.п. і станом на 01.11.2015 р. становить 6,1%.

Структура промислових підприємств за розмірами виглядає таким чином: великі – 0,7%, середні – 11,3, малі – 88%. Навіть при дуже малому значенні промисловий показник частки великих підприємств залишається найбільшим по

економіці (довідково: відповідні показники по економіці в цілому склали 0,1; 4,7 та 95,2%). Загалом на промисловість припадає понад 58% великих, 11,4% малих та 30,1% середніх підприємств від загальної кількості по економіці. Зміни розмірної структури підприємств у промисловості України у 2010-2014 рр. подано в табл. 1.



Складено за джерелом [19].

Рис. 1. Динаміка кількості активних підприємств у промисловості України у 2012-2015 рр. (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя), од.

Таблиця 1
Структура підприємств (за розмірами) у промисловості України¹

Рік	Частка підприємств відповідної групи (за розміром), % до загальної кількості		
	великі	середні	малі
2014*	0,7	11,3	88,0
2013**	0,8	11,3	87,9
2012	0,9	13,4	85,7
2011	0,9	12,6	86,5
2010	0,7	12,8	86,5

¹ Розраховано за даними джерела [19].

*Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

**У 2010-2013 рр. дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ та з урахуванням зміни підприємствами основного виду економічної діяльності у відповідному році.

Специфіка кількісної динаміки промислових підприємств полягає у пришвидшеному скороченні кількості великих підприємств – на 17% проти 12% взагалі. Водночас, як свідчить статистика, саме великі підприємства продукують дві третини доданої вартості у промисловості (2014 р.). На сектор малих підприємств (88%) припадає лише 5,4% створеної у промисловості вартості (по економіці – близько 2%). У національній економіці в цілому промислові підприємства виробляють третину (34,2%) доданої вартості, у тому числі великі – понад 50%.

Таким чином, ступінь економічної концентрації промислового виробництва в Україні є досить високим. Проте спадна тенденція існує. З урахуванням наявних пропорцій продукування доданої вар-

тості скорочення частки великих промислових підприємств може призвести до подальшого зниження її обсягів.

Для промисловості України впродовж багатьох років характерною залишається нестійка та спадна динаміка виробництва, яка формується під впливом декількох внутрішніх та зовнішніх факторів. Як переважно експортоорієнтоване, промислове виробництво є надзвичайно чутливим до кон'юнктури світового ринку та ділової активності в цілому. Тому фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. і посткризова світова рецесія спричинили суттєві негативні наслідки для поточного стану та перспектив розвитку національної промисловості.

Показники динаміки промислового виробництва України наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Індекси промислової продукції за видами діяльності, % до попереднього року¹

Вид діяльності	2011*	2012*	2013*	2014*	2015**
1	2	3	4	5	6
Промисловість (B+C+D)	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів (B)	106,7	101,5	100,8	86,3	85,8
Переробна промисловість (C)	109,7	98,0	92,7	90,7	87,4
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	103,2	100,8	95,0	102,5	89,3
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	106,7	94,1	94,1	98,6	92,0
Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	107,4	101,0	102,7	96,0	88,9
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	96,4	81,6	89,2	78,7	80,9
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	128,0	96,0	80,7	85,8	84,8
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	98,6	107,3	111,8	101,9	92,4
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	113,4	93,8	97,4	91,2	92,8
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	111,0	96,5	94,7	85,5	83,9

1	2	3	4	5	6
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	115,4	96,7	86,4	79,4	85,9
Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин та устаткування	114,3	108,1	90,9	93,0	84,5
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (D)	103,1	100,9	98,9	93,4	88,0

¹ Складено за даними джерела [19].

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя.

**Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Серед агрегованих видів діяльності (коди В, С, D) найбільше зниження виробництва у 2014-2015 рр. зафіксовано у добувній промисловості – на 13,7 та 14,2% відповідно (на показнику 2015 р. певною мірою позначилося звуження статистичної бази через проведення АТО). Утім у 2015 р. намітилося певне, поки що дуже незначне, призупинення спадних тенденцій у промисловому виробництві.

Як і раніше, українська промисловість тримається переважно на виробництвах сировинно-матеріального спрямування з низьким ступенем технологічної обробки продукції, але яка має певний попит на внутрішньому та зовнішньому ринках. Серед виробництв переважно внутрішньої орієнтації відносно стабільність мають ті, що задовольняють життєво важливі (а тому відносно «негнучкі») потреби населення в основних продуктах харчування. Не поступаються також види діяльності, за високими обсягами споживання продукції яких традиційно негативно оцінюють загальний стан соціально-культурних уподобань населення (тютюн, спиртні напої).

Певне пожвавлення у галузях з виробництва електроустаткування, одягу, гумових виробів та деяких інших, очевидно, має зв'язок з активізацією державних замовлень для потреб Міноборони (утім прямих доказів не маємо).

Промисловість України залишається зоною високої цінової нестабільності та вагомим фактором розвитку інфляційних процесів в економіці. Характер цінних змін у промисловості України у 2013-2015 рр. відображено в табл. 3.

За останні три роки найбільший «стрибок» промислових цін спостерігався у 2014 р. (рік найбільш активної фази воєнно-політичного конфлікту). З одного боку, цьому передувала відносно повільна цінова динаміка 2012-2013 рр., з іншого – у такий спосіб виробники намагалися хоча б частково зменшити негативний вплив соціально-політичної ситуації на економічний стан виробництва. У 2015 р. цінова динаміка у промисловості трохи уповільнилася, але залишилася досить високою порівняно з індексами продукції та значно нижчою за індекс споживчих цін (143,3%). Такі цінові співвідношення, які є досить характерними для української промисловості, свідчать про використання промисловими виробниками цінового фактора для вирішення поточних фінансових проблем, спричинених зростанням витрат і скороченням обсягів продукції.

Основними визначальними чинниками цінового тренду та поточних коливань залишаються: цінова кон'юнктура світових ринків (насамперед для виробництв-експортерів), обмежений платоспроможний попит внутрішнього ринку

Індекси цін виробників промислової продукції у 2013-2015 рр.
(грудень до грудня), %

Показники	2013	2014*	2015**
Промисловість	101,7	131,8	125,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	105,8	124,3	117,6
Переробна промисловість	99,8	134,3	123,8
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря	105,2	128,5	133,2
Довідково: Індекс промислової продукції (промисловість В+С+D, % до попереднього року)	95,7	89,9	87,0

¹ Складено за джерелом [19].

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

**Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

(як на інвестиційну продукцію, так і на споживчі товари), курсова політика, ступінь товарної насиченості внутрішнього ринку (зокрема, вплив імпорту). Цінові сплески в енергетичній галузі (зокрема, у березні та вересні 2015 р.) тісно пов'язані з державним регулюванням.

Висока залежність цін виробників промислової продукції від зовнішньої кон'юнктури скоріше за все зберігатиметься з двох причин – необхідності збереження конкурентних позицій на зовнішніх ринках та просування на нові внаслідок переорієнтації зовнішньоекономічних зв'язків.

Висока цінова волатильність є деструктивним чинником для розгортання проектів інноваційно-технологічного напрямку неоіндустріалізації, оскільки, поперше, суттєво впливає на формування фінансових результатів підприємств – головне джерело забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів, а по-друге, порушує картину цінових сигналів ринку для інвесторів.

Досить проблемною залишається сфера фінансів промислових підприємств. Офіційна статистика впродовж тривалого періоду фіксує негативні тенденції у формуванні фінансових резуль-

татів – зростання збитків, висока частка збиткових підприємств, зниження рентабельності продукції. Традиційно чинниками, що визначають ці тенденції, виступають нестійка динаміка виробництва/збуту, цін, невисока якість продукції, особливості оподаткування. Надзвичайно складна соціально-політична ситуація 2014-2016 рр. відіграє помітну роль каталізатора накопичення фінансових проблем у промисловості.

Так, за офіційними даними Держслужби статистики України [19], фінансовий стан промислових підприємств за 2014 – 9 місяців 2015 р. позначений тенденціями збитковості (без урахування підприємств АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО).

Промисловість у цілому завершила 2014 р. із від'ємним показником фінансового результату до оподаткування (понад 166 млрд грн), оскільки збитки (242,7) утричі перевищили прибутки (76,3). При цьому прибутковими були 63,3% підприємств. Цей показник фактично не відрізняється від 2013 р., хоча номінальні обсяги прибутку та збитку є зовсім іншими. Зокрема, фінансовий результат промисловості у 2013 р. був ще додатним (13,7 млрд грн). Таким чином, фінансовий ре-

зультат 2014 р. зумовлений не тільки структурними змінами у промисловому секторі внаслідок проведення АТО, але і прискореними темпами зростання збитковості порівняно з прибутковістю.

За січень-вересень 2015 р. у групі великих та середніх промислових підприємств частка прибуткових склала понад 60%. Кожне друге велике підприємство (48,2%) та понад 61% середніх підприємств отримали сумарні прибутки понад 83 млрд грн. Водночас отримані збитки (39% підприємств) удвічі перевищили показник прибутку і склали майже 168 млрд грн, що призвело до від'ємного фінансового результату до оподаткування (майже 85 млрд грн) у провідній групі промислових підприємств України.

Частки прибуткових/збиткових підприємств по видах промислової діяльності утримуються переважно в межах середніх значень (приблизно 60-65/40-35%) з незначними відхиленнями (у межах 2-4 в.п.). Утім найкращі показники частки прибуткових підприємств демонструють такі види діяльності (9 місяців 2015 р.), як виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармпрепаратів (84,1% при 100% прибуткових великих підприємств), текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (82,6%), виготовлення виробів із деревини, паперу та поліграфічна діяльність (70,6%), виробництво електричного устаткування (69%).

«Внески» окремих виробництв у номінальні обсяги прибутку/збитку переробної промисловості суттєво відрізняються, зазвичай відповідно до обсягів виробництва. Так, у 2014 р. майже третину (31,5%) отриманого прибутку забезпечили підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (частка у сумі збитку – 16%). Традиційно фінансово багате металургійне виробництво забезпечило п'яту частину прибутку (19,7%) та четверту (26,4%) –

збитку. Трохи більше прибутку (22,3%) припадає на машинобудування (16,9% збитку). До трійки «лідерів за збитковістю» у 2014 р. увійшла також орієнтована на експорт хімічна галузь – 20,8% збитку переробної промисловості, що зумовлено передусім ситуацією з АТО. Кожну десятку гривню (9,7%) збитків принесло виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; кожна дванадцята (8%) – виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. Питома вага інших виробництв у прибутку/збитку коливається в межах 1-5%.

За показниками 9 місяців 2015 р. галузева структура сумарного прибутку переробної промисловості майже не змінилася: підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – понад 29%; машинобудування – 21,1; металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування – 19,2; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 9,5%. Таким чином, чотири виробництва забезпечили понад три чверті прибутку переробної промисловості України, а їх склад залишається майже незмінним.

Основними продуцентами загальнопромислового прибутку/збитку у промисловості є великі та середні підприємства (у 2014 р. відповідно 94 та 93,3% у загальному обсязі). Внесок малих підприємств залишається маловідчутним для фінансового стану промисловості – до 6% прибутку та 6,8% збитків. Водночас частка прибуткових серед них є більшою порівняно з великими та середніми – 64 проти 49%. Це можна розглядати як результат впливу ринкової регуляції, у той час як великі та середні підприємства частіше підпадають під державне регулювання, а економічна інерція, зумовлена

масштабами, не дозволяє їм швидко змінювати ринки та технології.

Протягом 2010-2015 рр. помітною є спадна динаміка загальнопромислового показника рентабельності виробництва з певними галузевими відмінностями. Зокрема, з рентабельної на збиткову перетворилася галузь з виробництва та постачання енергоресурсів (електроенергії, газу, пари). Діяльність з водопостачання, каналізації, поводження з відходами збільшила збитковість майже на чверть.

Щорічні коливання рентабельності у добувній промисловості зумовлені різною динамікою витрат та операційних прибутків залежно від ринкової кон'юнктури та інфляційних процесів. Однак провідною залишається тенденція суттєвого (у середньому у 5-7 разів) перевищення рентабельності добувної галузі порівняно з переробною (за 9 місяців 2015 р. – 14,8 проти 2,9%). Це значною мірою викликано високим ступенем монополізації добувних виробництв в Україні, а також специфікою здійснюваної державою економічної політики в цьому секторі.

Збитковість переробної галузі у 2014 р. (-0,6%) спричинена різким зменшенням результату від операційної діяльності майже утричі. Позитивну рентабельність мали лише харчове, текстильне, деревообробне, металургійне та фармацевтичне виробництва.

Крім змін ринкової кон'юнктури, на показники рентабельності у 2014 р., безумовно, мав вплив структурний чинник (унаслідок відсутності звітів підприємств АР Крим та зони проведення АТО на Донбасі).

За результатами 9 місяців 2015 р. у переробній промисловості в категорії збиткових залишилися два виробництва: хімічної продукції (-14,7%) та гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої продукції (-0,6). Інші виробництва змогли

повернутися до показників рентабельної операційної діяльності, більш-менш наближених до значень попередніх років.

Традиційний експортер – металургійне виробництво – ледь утримується на межі рентабельності (2,6-2,8%). Крім фактора подій 2014-2015 рр., фахівці пов'язують ці явища з тривалою несприятливою кон'юктурою світового ринку металопродукції (мінімум три роки поспіль), а також із проблемами сировинних ринків, які визначають зростання операційних витрат.

Слід також відзначити тренд порівняно високої рентабельності виробництва фармацевтичних продуктів і препаратів як наукоємної галузі, що розвивається у доволі висококонкурентному середовищі.

Однак низький рівень рентабельності більшості переробних виробництв упродовж тривалого періоду має негативний вплив на оцінку інвестиційної привабливості та формування внутрішніх фінансових можливостей інноваційного оновлення виробництва.

Промисловість України вже досить тривалий час перебуває в інвестиційно-інноваційній «комі». Не стали винятком і 2014-2015 рр. (табл. 4). Серед усіх агрегованих видів економічної діяльності промисловість має чи не найгірший показник освоєних інвестицій. Але, незважаючи на скорочення обсягу капітальних інвестицій, промисловість залишається провідною ланкою в їх структурі з економіки (третина загального обсягу).

Поворотним для згорання промислових інвестицій (як і по економіці в цілому) став 2014 р. Серед видів промислової діяльності приріст капітальних інвестицій у 2014 р. мали лише три виробництва: видобуток металевих руд (112,3%), текстильне (105,5%), фармпродуктів і фармпрепаратів (119,7%). Останні два мали позитивну динаміку і в попередньому році.

Капітальні інвестиції в економіці та промисловості України у 2013-2015 рр.¹

Показники	Освоєно (використано) капітальних інвестицій у січні-грудні 2015 р.*, % до		Довідково: індекс інвестицій, % до попереднього періоду:	
	загального обсягу	січня- грудня 2014	січень- грудень 2014* до січня- грудня 2013	січень- грудень 2013 до січня- грудня 2012
Усього по економіці	100,0	98,3	75,9	92,1
У тому числі: промисловість (В+С+D+E)	33,5	80,1	74,3	109,1
у тому числі: добувна промисловість і розроблення кар'єрів (В)	20,5	73,9	73,4	92,9
переробна промисловість (С)	52,9	86,3	79,0	109,9
постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (D)	25,0	72,3	70,3	122,9
водопостачання; каналізація; поводження з відходами (E)	1,6	123,2	34,7	131,8

¹ Складено за джерелом [19].

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

У 2015 р. приріст обсягу інвестицій зафіксований у галузях із відносно позитивною динамікою виробництва та фінансового стану (% до 2014 р.): текстильне виробництво (135,9), виробництво виробів із деревини, поліграфічна діяльність (150,0), виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (130,7), автотранспортних засобів (107,2), водопостачання, каналізація, поводження з відходами (123,2). Як мінімум три роки поспіль тенденція скорочення обсягів капітальних інвестицій спостерігається у машинобудівних галузях, а також у провідних виробництвах-експортерах – металургійному та хімічному. Це матиме негативні наслідки для стратегічного розвитку зазначених виробництв у контексті підвищення їх конкурентоспроможності.

Частка переробної промисловості у загальному обсязі промислових інвестицій упродовж 2014-2015 рр. зросла (з 49,6 до 52,9%), а добувної відповідно зменшилася (з 22,1 до 20,5%). Проте такі незначні коливання вказують на їх зумовленість поточними факторами, а не цілеспрямованою структурною політикою.

Надзвичайно малою залишається частка інвестицій, освоєних у галузі водопостачання, каналізації та поводження з відходами (у 2014-2015 рр. 1,0 та 1,6% відповідно). На тлі критичного технологічного стану цих виробництв та проблем з екологічним забрудненням в Україні структура капітальних інвестицій у промисловості потребує невідкладних і масштабних змін стратегічного значення.

За даними Держслужби статистики України [19], на кінець 2015 р. на підпри-

ємствах промисловості було зосереджено 13280,1 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) – 30,6% від загального обсягу ПІІ в українську економіку. Протягом 2015 р. спостерігався вплив ПІІ з промисловості – їх обсяг зменшився на 15%.

Структура ПІІ в економіку 1/3 економіки України в цілому та промисловість зокрема характеризуються надзвичайною нерівномірністю у галузевому та територіальному розрізах. Понад 85% ПІІ надійшло у переробну галузь; по різних країнах-інвесторах – від 80 до 99% інвестицій у промисловість України. До п'ятірки лідерів увійшли металургійне виробництво, виробництво готових мета-

лехів виробів (47%), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (21%), виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (9,6%), машинобудування, крім ремонту і монтажу машин й устаткування (7%), виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (6,7%).

На кінець 2015 р. іноземні інвестиції (акціонерний капітал) нерезидентів в економіку України були сконцентровані у м. Києві (52,1%), Дніпропетровській (16,6%) та Донецькій (4,8%) областях.

Протягом 2010-2015 рр. динаміка інноваційної діяльності у промисловості мала неоднозначні тенденції (табл. 5).

Таблиця 5

Упровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2010-2014 рр. [19]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Упроваджено нових технологічних процесів, од.	У тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі	Упроваджено у виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	Із них нових видів техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014*	12,1	1743	447	3661	1314	2,5

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Щорічно майже 90% підприємств не впроваджують інновації, тобто існують на старих технологіях і освоєній продукції. За даними ДСС України, найвищий рівень інноваційної активності у промисловості спостерігався на підприємствах переробної галузі (19,5% підприємств проти 16,1% у промисловості загалом). При цьому близько 48% впроваджували технологічні інновації, а чверть – нетехнологічні. Неоднорідними є ці

процеси і в регіональному розрізі: так, зокрема, у 2014 р. частка інноваційно активних підприємств була найменшою у Закарпатській області (6%), а найбільшою – у Херсонській (24,2%).

Як свідчать дані табл. 5, відбулося досить виразне зрушення в бік упровадження нових видів техніки (за 2010-2014 рр. зростання удвічі). Тобто є підстави говорити про створення підґрунтя для технічного переозброєння як промис-

лового виробництва, так і інших видів діяльності в економіці. Натомість у впровадженні нових техпроцесів доволі виразним є певний «хвильовий» спад. Але необхідно звернути увагу на зростання цього показника у «воєнному» 2014 р. (навіть без урахування підприємств певних територій). Від 25 до 30% серед нових технологічних інновацій припадає на ресурсозберігаючі. Проте порівняно з 2005 р. кількість упроваджених ресурсозберігаючих технологій зменшилася на третину.

Не виключено, що посткризова інноваційна активність підприємств (хоч і дуже ще слабка) спричинена вимушеним пошуком нових техніко-технологічних можливостей для збереження або нарощування конкурентоспроможності. Утім недостатній рівень інтенсивності й ефективності впроваджених інновацій досить виразно характеризує динаміка показника частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої – скорочення на 20% при надзвичайно низьких значеннях (з 3,8 до 2,5%). Із загальної кількості підприємств, які впроваджували нові технології та продукцію, на ринок інноваційної продукції вийшли 75%. Лише кожне третє з них продавало інноваційну продукцію на експорт. Кожне четверте підприємство запропонувало продукцію, яка є новою для ринку, причому 40% її відправлено на експорт. Утім більшість підприємств (87%) реалізовували продукцію, яка є новою лише для самого підприємства.

Інноваційні процеси у промисловості сьогодні визначаються двома чинниками, а саме:

надзвичайно обмеженими фінансовими можливостями підприємств унаслідок погіршення їх фінансового стану (кошти підприємств залишаються основним джерелом фінансування – 86% у 2014 р.);

орієнтацією на придбання готових інноваційних продуктів для оновлення виробництва (машин, обладнання, програмного забезпечення) – на це витрачається близько двох третин загальних витрат на інноваційну діяльність (витрати на власні дослідження й розробки, так звані R&D, складають лише п'яту частину; придбання нових технологій – 0,6%).

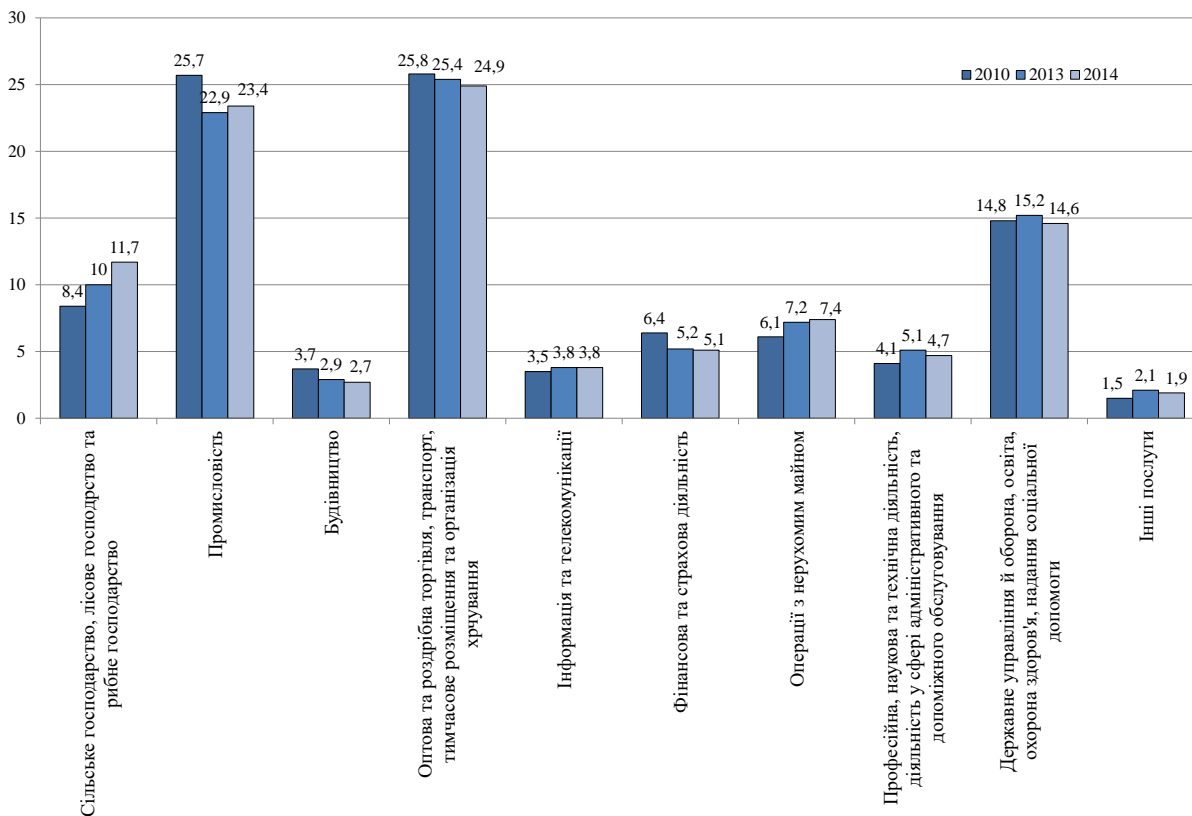
Тобто інноваційна діяльність у промисловості здійснюється переважно в руслі наздоганяючої стратегії з використанням зовнішніх ресурсів.

Найважливішими індикаторами економічної результативності й ефективності промисловості як складової національної економіки є показники доданої вартості.

Як продуцент ВВП в економіці, протягом 2010-2014 рр. промисловість дещо поступилася своїми позиціями, на що вказує спадна динаміка промислової частки в загальноекономічному обсязі валової доданої вартості (рис. 2). Це відбувається на тлі зростання відповідного показника сільського, лісового та рибного господарств, а також видів діяльності сектору послуг (торгівля, транспорт та ін.).

У 2015 р. тенденція зменшення промислової частки у структурі ВДВ в економіці зберігалася: у III кварталі 2015 р. вона склала 21% [20].

Основною причиною формування зазначеної тенденції в Україні є поступове скорочення ВДВ у випуску промислової продукції (за цим показником вітчизняна промисловість демонструє відставання від індустріально розвинутих країн). Як зазначено вище, спадна тенденція промислової частки у ВДВ економіки характерна для більшості країн, зокрема, ЄС. Проте її провідні чинники, зміст та економічні наслідки мають суттєві відмінності, що важливо враховувати при формуванні національної моделі неоіндустріалізації.



2014 р. – без урахування тимчасово окупованої АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Складено за даними джерела [19].

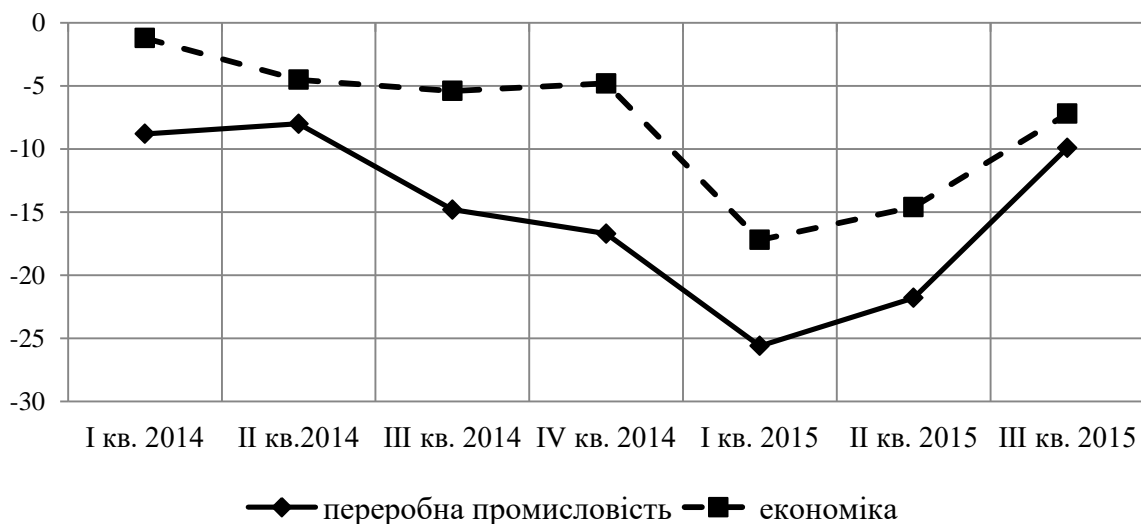
Рис. 2. Структура валової доданої вартості в економіці України за видами економічної діяльності у 2010-2014 рр., %.

Період 2010-2014 рр. позначений скороченням (майже на 1%) частки переробної галузі у ВДВ економіки України порівняно із стабільними 15,5% в ЄС. Динаміка реальної ВДВ у переробній промисловості протягом 2014-2015 рр. випереджала темпи скорочення реальних обсягів ВВП по економіці (рис. 3).

У процесі аналізу офіційної статистики виявлено тенденцію випереджального скорочення фізичних обсягів доданої вартості у промисловості порівняно з економікою в цілому та стосовно випуску промислової продукції по всіх агрегованих галузях. Це свідчить про зниження ефективності промислової діяльності,

ідентифікація причин якого потребує спеціальних досліджень. Утім основним чинником, безумовно, є зростання обсягів виробничих витрат (проміжного споживання) внаслідок технологічної відсталості та відповідно – зниження продуктивності праці.

Тобто зниження частки промисловості у ВДВ в економіці зумовлене переважно фактором зниження ефективності виробництва, а не зменшення його масштабів (хоча це також мало свій вплив). Це є принциповим питанням у контексті такого стратегічного напрямку неоіндустріалізації, як включення в ефективні глобальні ланцюги доданої вартості (GVCs).



Складено за джерелом [19].

Рис. 3. Темпи скорочення реальних обсягів ВДВ у промисловості й економіці України (2014-2015 рр.)

Така динаміка ВДВ робить промисловість України непривабливою для ТНК, які виступають головними суб'єктами формування відповідних GVCs.

Доцільно звернути увагу на структуру промислової ВДВ.

Провідним продуцентом ВДВ у промисловості залишається переробна галузь (табл. 6). Утім від чверті до третини промислової доданої вартості припадає на добувний сектор. Це свідчить про збереження досить виразної сировинної орієнтації промисловості України.

Розподільна структура промислової ВДВ також змінюється – частка валового прибутку, змішаного доходу зростає, а оплати праці – відповідно зменшується. Аналогічні зміни спостерігаються й у більшості інших країн, особливо після кризи 2008-2009 рр. (у середньому у межах 2-3 в.п.). Водночас слід урахувувати, що оплата праці в Україні й без того має досить низький рівень. Беручи до уваги також загальний рівень промислового

розвитку в Україні та абсолютні обсяги створеної вартості, наслідки подальшого скорочення питомої ваги оплати праці матимуть негативні ефекти.

Підсумовуючи досить побіжний аналіз найважливіших характеристик і тенденцій у промисловості України впродовж останніх років, слід зазначити таке.

Промисловість України має як спільні з іншими країнами, так і специфічні умови та тенденції, які доцільно враховувати при композиції національної неіндустріальної моделі розвитку. За основними динамічними та структурними показниками промислове виробництво перебуває у досить критичному стані, який мало співставний із ПРК чи країнами, що динамічно розвиваються. Нинішня ситуація зумовлена інтегральним впливом чинників історичного (пострадянська економічна спадщина), трансформаційного (становлення ринкової моделі) та надзвичайного характеру (військово-політичний конфлікт на Донбасі).

Валова додана вартість за видами промислової діяльності,
% до загального обсягу ВДВ у промисловості (у фактичних цінах)¹

Вид промислової діяльності	Код за КВЕД	2010	2011	2012	2013	2014
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	26,8	30,4	27,3	28,1	24,9
Переробна промисловість	C	60,4	55,3	58,2	57,2	61,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря	D	12,8	14,3	14,5	14,7	14,1
Разом		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Розраховано за джерелом [19].

Виявлені проблеми характерні для промисловості України вже досить тривалий час, що свідчить про їх зумовленість системними чинниками та неефективність попередніх моделей промислових реформ і державного управління. Це слід розглядати як суттєвий аргумент актуальності неоіндустріалізації для України як новітньої моделі економічного розвитку в умовах розгортання нових викликів національного та глобального масштабу.

З огляду на масштаби загальних втрат промислового виробництва в Україні (в обсягах продукції, галузевій структурі, ефективності) національна концепція неоіндустріального розвитку має базуватися на ідеї комплексного промислового відродження – *реіндустріалізації*. Але це ні в якому разі не повинно тлумачитися як повернення до характеристик промислового виробництва радянської доби, які були зумовлені принципово іншими цілями, завданнями, структурними параметрами функціонування. Йдеться про повернення промислового сектору провідної ролі в забезпеченні зростання й ефективності національної економіки у новітніх умовах глобального господарства та глобальної конкуренції.

Нижче викладено ключові положення авторського бачення національної концепції неоіндустріалізації.

Концептуальні засади неоіндустріалізації в Україні

Стратегічна мета, цілі та завдання неоіндустріалізації.

Стратегічна мета неоіндустріалізації в Україні полягає у відродженні промислового виробництва як провідної та високоефективної системної компоненти національного господарства і рівноправного суб'єкта новітніх світогосподарських процесів. Це передбачає перехід до нової моделі зростання та розвитку.

Факторами економічної динаміки за неоіндустріальною моделлю мають стати:

у виробничо-відтворювальному аспекті – конкурентні технологічні та продуктові інновації; R&D (в економіці загалом та промисловості зокрема); людський та соціальний капітал;

у макроекономічному аспекті – динамічний і структурно виважений (збалансований) внутрішній попит (з доміантою кінцевого споживання продукції інвестиційної та споживчої груп); експорт (зовнішній попит) в економічно ефективних обсягах та структурі;

у міжнародному аспекті – наукова та виробнича кооперація, насамперед у

сфері НДР та високотехнологічних виробництвах; інтеграція у сучасні виробничо-господарські структури (ТНК, мережеві утворення, кластери тощо).

Особливу увагу слід приділити фактору людського капіталу. Принциповою ознакою системи факторів зростання у національній моделі неоіндустріалізації має стати залучення людського капіталу високої якості. Найперша умова для цього – відмова від дешевого фактора «праця» як визначальної властивості та джерела конкурентних переваг українського промислового виробництва. Цього об'єктивно потребує сама ідея неоіндустріального розвитку як такого, що ґрунтується на новітніх технологічних укладах із використанням робочої сили, здатної до високопродуктивної інтелектуально-творчої діяльності. Відповідно зростає її вартість, що має відобразитися у високому рівні оплати праці. До того ж в Україні за два десятки років ринкової переорієнтації потенціал дешевої праці як чинника формування конкурентної ціни продукції вичерпано. Про це свідчать, зокрема, низькі показники середньої зарплати порівняно з ПРК та тими, що розвиваються, активні процеси трудової еміграції, перетікання працівників із промисловості в галузі економіки з відносно вищою оплатою праці, втратою інтересу до навчання за інженерно-технічними спеціальностями у ВНЗ тощо.

Як суспільно значущий проект розвитку, неоіндустріалізація має забезпечити послідовну реалізацію стратегічних соціально-економічних інтересів суспільства, держави, бізнесу, серед яких:

зміцнення позицій держави як суверенного суб'єкта геополітичних та гео-економічних трансформацій;

гарантування належного рівня національної безпеки, насамперед її фінансово-економічної складової;

поглиблення економічної інтеграції у міжгалузевому, міжрегіональному (внутрішньому й міжнародному) та глобальному форматах як чинника мультиплікативних позитивних ефектів у ресурсоспоживанні та створенні доданої вартості;

забезпечення нової якості робочих місць та соціально-трудоких відносин як основи нової мотивації до праці, професійного вдосконалення та підвищення рівня життя;

ефективна реалізація імперативу екологізації промислового виробництва і продукції;

формування паритетного діалогу та партнерського співробітництва суспільного, державного та бізнесового секторів у процесах стратегічного розвитку економіки;

досягнення стійкого конкурентного статусу на стратегічно визначальних (важливих) ринках.

Деталізація (специфікація) цілей неоіндустріалізації має бути безпосередньо орієнтована на розв'язання виявлених актуальних проблем промислового зростання та розвитку. Для формування концептуальної моделі неоіндустріалізації як національного економічного проекту вихідною має бути ознака рівня економічної системи. Саме на різних господарсько-управлінських рівнях (макро-, мезо-, мікрорівень) виявляються групи особливих інтересів, які конкретизуються в особливих завданнях, формуються специфічні цільові пріоритети та можливості для їх реалізації, виникають якісно відмінні економічні ефекти й ризики. Нарешті, для кожного рівня формується специфічне інституційне середовище, насамперед управлінська структура, законодавчо-нормативне забезпечення тощо.

З урахуванням специфіки економічної ситуації у національній економіці та зумовлених цим проблем до актуального

переліку цілей неоіндустріалізації доцільно включити такі (у дужках зазначено основні цільові індикатори):

на макрорівні:

підвищення ролі промисловості у загальних результатах й ефективності національної економіки (збільшення промислової частки ВДВ у загальному обсязі по економіці; випереджальні темпи зростання обсягів промислової продукції, ВДВ, продуктивності праці);

структурний розвиток промисловості на основі високоефективних видів промислової діяльності за такими суспільно значущими цільовими пріоритетами, як економічна безпека, глобальна конкурентоспроможність, ресурсоефективність, інноваційність, екологічність та ін. (збільшення частки наукоємних та високотехнологічних виробництв; відносне скорочення споживання критичних ресурсів; оптимізація співвідношення виробництв продукції основних промислових груп (за призначенням);

збільшення впливу інноваційного чинника на зростання, розвиток та конкурентоспроможність промисловості (зростання частки інноваційної продукції в обсягах реалізованої; підвищення рівня наукоємності промислового виробництва; збільшення присутності національного виробництва на світовому інноваційному ринку);

якісне оновлення торговельно-економічного балансу експорту/імпорту промислових товарів і послуг за рахунок кардинальних змін їх обсягів і структури (позитивна динаміка сальдо експорту/імпорту за високотехнологічними видами продукції; рівень критичної залежності від експорту/імпорту за окремими товарними групами; рівень продуктової та територіальної диверсифікації експорту);

формування ринку праці, адекватного попиту «індустрії 4.0», насамперед,

у частині висококваліфікованих фахівців з новітніх промислових технологій (позитивна динаміка попиту економіки на фахівців з авангардних технологій; приріст високотехнологічних робочих місць);

на мезорівні (окремі виробництва, регіони, господарсько-виробничі утворення):

формування якісно нової структурно-технологічної бази промислових виробництв на основі комплексного впровадження новітніх інноваційних технологій (зростання частки продукції, виробленої з використанням прогресивних технологій; поліпшення технологічних характеристик виробництва – енерго- та ресурсоспоживання, гнучкості, тривалості виробничого циклу, рівня екологічного навантаження та безпеки умов праці тощо);

формування внутрішніх ефективних «ланцюжків вартості» на основі вдосконалення організаційно-економічних та інституційних умов здійснення міжгалузевих зв'язків у промисловості;

створення локальних (у межах адміністративних територій або міжтериторіальних коопераційно-інтеграційних утворень) сучасних промислових комплексів як важливого чинника соціально-економічного розвитку конкретних територій та громад;

забезпечення нової якості промислової інфраструктури-логістичної, маркетингово-збутової, науково-інноваційної, бізнес-інфраструктури;

на мікрорівні:

формування/наращування стратегічних конкурентних переваг (позитивна динаміка наукоємності виробництва та інноваційної активності; збільшення присутності на глобальних ринках високотехнологічної продукції; наближення до світових показників виробничого ресурсоспоживання та екологічності);

розширення можливостей задоволення диференційованого споживчого попиту на промислові товари та послуги (підвищення рівня диверсифікації виробництва; зростання частки ІКТ у маркетингово-збутовій діяльності);

зміцнення позицій на ринках, що динамічно розвиваються;

участь в ефективних «ланцюжках створення вартості» різного просторового (національні, регіональні та глобальні) та організаційно-господарського формату.

Визначені для кожного рівня цілі доцільно конкретизувати у формі завдань із визначенням необхідних кількісних та якісних результатів (з урахуванням вихідних умов, етапу здійснення та доступних ресурсів).

У межах формування національної концепції неоіндустріалізації можуть бути запропоновані поетапні завдання для реалізації на загальноекономічному рівні.

На першому етапі (до 2020 р.) *ключовим є завдання зупинення системної деградації промислового виробництва (деіндустріалізації) та виявлення потенційно ефективних осередків зростання (розвитку)*. Це передбачає: збереження основних факторних ресурсів промисловості (які мають економічний потенціал для конкурентоспроможного функціонування й розвитку), дієвих каналів і механізмів їх руху та відтворення; невідкладну реалізацію фінансово доступних модернізаційних проєктів для оновлення основного капіталу; ревізію ефективності наявних ринків збуту та комплексу підготовки до поступової дифузії у нові товарні сегменти; поліпшення експлуатаційного стану та початок реалізації проєктів розвитку об'єктів промислової інфраструктури загальнодержавного значення. Успішність вирішення цього завдання відображається в утриманні економічних показників промисловості у межах стабільно позитивних трендів об-

сягів й ефективності виробництва. З урахуванням ретроспективи характеристик національної промисловості та тенденцій промислового розвитку у світі такими індикаторами можна визначити показники: стабілізації промислової частки ВДВ в економіці у межах 25-27%; стабілізації частки переробної промисловості у промислових обсягах (випуску – не менше 80%, ВДВ – 60-65, реалізованої продукції – 65-70%); збільшення частки машинобудування у промисловості до 15%; забезпечення щорічних індексів продукції у межах 3-5% приросту.

На другому етапі (2020-2025 рр.) ключовим завданням має стати *формування базових платформ неоіндустріального розвитку – інноваційно-технологічної, ресурсної, інформаційно-комунікаційної, структурної, організаційної, інституційної*. Вирішення завдань другого етапу відображається у зростаючій динаміці показників, які характеризують рівень та якість інноваційної активності, інвестицій, ресурсоспоживання, структурних змін, організації виробничих й управлінських процесів. Для української промисловості прийнятними індикаторами можна визначити такі: динаміка інвестицій та інновацій – на рівні країн, що динамічно розвиваються на інноваційно-інвестиційній основі; ефективність структурних пропорцій виробництва та відтворення – на рівні конкурентоспроможних та високодинамічних промислових секторів; зростання кількості освоєних унікальних промислових технологій; динамічне скорочення обсягів споживання критичних/стратегічно важливих ресурсів; збільшення частки нових енергоресурсів та композиційних матеріалів у структурі промислового ресурсоспоживання. Узагальнююча оцінка успішності вирішення завдань другого етапу – поліпшення рейтингових позицій України за базовими

індикаторами ефективності в рейтингу глобальної конкурентоспроможності.

На третьому етапі (2026-2030 рр.) ключове завдання – *повномасштабна реалізація суспільно узгоджених сценаріїв системного неоіндустріального розвитку національної економіки*. Успішність реалізації завдань цього етапу характеризується досягненням якісно нових та стійких трендів динаміки виробництва, інвестицій, інновацій, ресурсоефективності, якості структури (у різних аспектах), участі у міжнародній торгівлі та розподілі праці (нові гео економічні позиції). Узагальнені індикатори: у глобальному вимірі – набуття певних топ-позицій у регіонально-глобальних рейтингах економічного розвитку та конкурентоспроможності (за найважливішими ознаками/стратегічними напрямками розвитку); у локальному вимірі – забезпечення основних індикаторів розвитку національної промисловості на рівні середніх показників ТОП-20(50) промислово розвинутих країн.

Пріоритетні напрями неоіндустріальної стратегії промислового розвитку

Інноваційно-технологічні домінан-ти

Упровадження інноваційних технологій сучасного світового рівня має стати провідним напрямом національної неоіндустріальної стратегії економічного розвитку. Це зумовлюється як масштабними втратами основного капіталу, так і відсутністю сучасної технологічної платформи для якісно іншої моделі зростання й розвитку виробництва. Світова практика свідчить про визначальну роль інновацій у забезпеченні нової динаміки й ефективності як промисловості, так і економіки в цілому. Це підкреслено, зокрема, в останній доповіді щодо Глобального індексу інновацій – 2016 «Перемагаючи з

глобальним нововведенням»: «Інновація зараз широко визнається як центральний драйвер (рушій) економічного зростання і розвитку. З моменту першого випуску ГІІ наука і нововведення стали більш відкритими, партнерськими і географічно розповсюдженими» [21]. Як правило, до першої десятки глобальних інноваторів входять країни з високим рівнем соціально-економічного розвитку, що підкреслює нерозривний зв'язок нововведень з ефективністю.

Інновації суттєво поліпшують якість задіяних факторів виробництва. А це, як доведено багатьма науковими дослідженнями, є визначальним для зростання, ефективності та конкурентоспроможності будь-якої сучасної економіки. Неоіндустріалізація має забезпечити зростання інтенсивності інноваційних процесів та швидкість міжгалузевого розповсюдження інновацій як ключових чинників підвищення конкурентоспроможності.

Надзвичайну актуальність інноваційного поступу для України унаочнює динаміка національних показників Глобального індексу інновацій (*Global Innovation Index – GII*) [21-23]. Протягом 2013-2016 рр. Україна поліпшила свої рейтингові позиції, піднявшись із 71 місця (2013 р., 142 країни) на 56 (2016 р., 128 країн). У 2014-2015 рр. ці позиції визначалися відповідно 63 (143 країни) та 64 місцями (141 країна). Утім це не можна вважати рівнем, адекватним потребам та потенціалу вітчизняної економіки.

Стратегічні напрями оновлення технологічного укладу промислового виробництва (як і інших галузей реального сектору економіки) об'єктивно мають визначатися з урахуванням декількох чинників.

По-перше, це загальні тренди розвитку та доступність сучасних технологій, які «витискують» традиційні матеріали, методи обробки та композиції про-

дукції, форми організаційно-виробничих та ринкових комунікацій тощо. Країни, які обрали інноваційну модель неоіндустриалізації, фокусують технологічні стратегії на впровадження у промислове виробництво нано-, біо-, інформаційних технологій. Ці технології мають нині достатній рівень практичних розробок, придатних для ефективного запровадження у виробництво, і забезпечують відчутні ефекти за такими показниками, як енерго- та ресурсозаощадження, ресурсоефективність, якість продукції, екологічна безпека та ін.

По-друге, це чинник структурної специфіки національної економіки (промисловості). Відстала галузева структура (за видами виробництв) об'єктивно стримує процеси інновацій, суттєво впливає на їх інтенсивність й економічні результати. Як свідчить світова економічна практика, найбільш інноваційно активними є новітні високотехнологічні виробництва, зокрема у сфері ІКТ, авіа- та ракетно-космічній галузі. Саме в авангардних галузях новітні технології утворюють системну платформу для їх розвитку, охоплюючи всі етапи та функції виробництва. У традиційних галузях більш поширеною є локальне використання технологічних інновацій для поліпшення окремих економічних характеристик виробництва чи продукції.

Зважаючи на структурні недоліки національної економіки загалом і промисловості зокрема, технологічні інновації неоіндустріального спрямування (на основі нано-, біотехнологій та ІКТ), ймовірно, відчуватимуть стримуючий тиск структурної деградації. Тому їм мають передувати кардинальні структурно-галузеві зміни. Останні, у свою чергу, неможливі без масштабних і комплексних інновацій. Це «замкнене коло» унаочнює необхідність цілеспрямованого поєднання зусиль держави та бізнесу в системному

розв'язанні проблем структурно-технологічного розвитку.

По-третє, важливу роль відіграє чинник наявності необхідного науково-технічного, фінансового, кадрового забезпечення. Технологічні інновації, як правило, потребують значних науково-дослідних розробок (R&D), фінансових витрат та висококваліфікованих фахівців, достатньо вмотивованих рівнем оплати праці.

У визначеній перспективі (до 2030 р.) домінантами технологічних інновацій у промисловості мають стати нові технології, на основі яких буде забезпечено: конкурентний рівень енергетичного ресурсоспоживання; нормативно прийнятні (за національними або міжнародними стандартами) параметри екологічного навантаження на довкілля; поліпшення умов та безпеки праці; необхідний для просування на світові ринки рівень відповідності продукції міжнародним вимогам (технічним умовам, стандартам), насамперед, у межах угод про СОТ та Асоціацію з ЄС. Таким чином, має бути сформований новий технологічний базис промислового виробництва з провідною роллю сегментів п'ятого та шостого технологічних укладів.

Серед новітніх технологій, які мають бути широко використані як складова сучасної технологічної платформи неоіндустріального розвитку, – цифрові технології, які принципово змінюють форми і методи виробничих, бізнесових, управлінських комунікацій. Це, у свою чергу, стає чинником скорочення трансакційних витрат, а зрештою – збільшення ефективності економіки.

Увага до питання ефективного розвитку цифрових технологій у світі зростає. Так, саме цій проблемі присвячено річну доповідь Світового банку «Цифрові дивіденди» (2016 р.) [24]. Як зазначають автори доповіді, цифрові технології

стрімко розвивалися останні два десятиліття й викликали великий ажіотаж щодо можливостей, які надає епоха цифрових технологій. Однак розповсюдження довгоочікуваних вирашів, таких як підвищення продуктивності, розширення можливостей для бідних та середнього класу, підзвітність органів влади та компаній, виявилось не таким широким, як очікувалося. Зокрема, один із керівників роботи з підготовки доповіді Дипак Мішра (Deepak Mishra) підкреслює: «Ми поділяємо оптимізм Силіконової долини, коли це стосується трансформаційного потенціалу цифрових технологій. Але не «вігідного» погляду, що вигоди є гарантованими та автоматичними. Ми вважаємо, що перетворення цифрових інвестицій на дивіденди є набагато важчим, ніж про це говорили багато експертів» [25]. Як стверджується у доповіді Світового банку, подолання цифрової нерівності має стати загальносвітовим пріоритетом з метою забезпечення зростання, створення робочих місць та підвищення якості послуг. Водночас наголошується, що ймовірність отримання «цифрових дивідендів» збільшиться, якщо країни будуть приділяти позамережевим факторам не менше уваги, ніж технологіям.

Активізація фактора R&D у контексті інноваційної моделі неоіндустріалізації

Будь-яким практичним інноваціям передуює фаза НДДКР (R&D). Саме ця сфера стає нині ареною найгострішої глобальної конкурентної боротьби держав і корпорацій. На даному етапі наука виконує свою роль продуктивної сили через глибоку інтеграцію з потребами конкретного виробництва. Важливою економічною властивістю R&D є їх здатність до мультиплікативних ефектів в економіці: дослідження та розробки, здійснені в одній галузі, впливають на показники інших галузей та економіки в

цілому. Міжгалузеві R&D ефекти виникають завдяки різним каналам передачі, основні серед яких – торгівля товарами та послугами, обмін патентами, використання інновацій.

Практичне задіяння цього фактора для забезпечення зростання й розвитку новітнього виробництва в Україні є досить складним завданням в умовах майже повної втрати потенціалу науково-технічної сфери та фінансово-бюджетних проблем. Його вирішення потребує певного часу, ресурс якого давно вичерпаний. Тому, враховуючи досвід інших країн та тенденції формування регіональних і глобального науково-інноваційного простору, найближчі перспективи промислових технологічних інновацій в Україні доцільно пов'язувати з активною кооперацією та інтеграцією у науково-технічні, фінансові, виробничі структури. Зокрема, з підписанням Угоди про Асоціацію з ЄС відкривається можливість залучитися до активнішої участі у програмах науково-технічного розвитку ЄС, що має сприяти реальній інтеграції України у європейський дослідницький простір. Нині Україна має довготермінові договори з ЄС щодо співробітництва у сфері досліджень та технологій (S&T) і має статус асоційованого члена рамкової програми *Horizon 2020*. Особливий інтерес у контексті реалізації неоіндустріальної моделі становить участь вітчизняних науковців у проєктах блоку «Індустріальне лідерство», спрямованих на забезпечення лідерства у промислових технологіях за допомогою спеціальної підтримки найсучасніших технологій (ІКТ, нано- та біотехнологій, розробки нових матеріалів тощо). Розширюються також можливості співпраці із Стратегічним форумом з міжнародного співробітництва у сфері науки і технології (*Strategic Forum for International Science and Technology Cooperation – SFIC*) [26].

Крім нарощування потенціалу власних R&D, доцільно передбачити можливість ширшого використання такого інноваційного ресурсу, як високотехнологічний імпорт. Цей підхід має достатньо науково-аналітичних і практично підтверджених аргументів щодо позитивних результатів інноваційного розвитку економік¹.

Залучення зовнішніх R&D через імпорт інноваційних технологій і продукції має бути ефективно використаний для стабілізації та модернізації багатьох промислових галузей. Для цього необхідно всебічно (через митно-тарифні, податкові, фінансові, зовнішньоторговельні інструменти) на певний час полегшити умови для високотехнологічного імпорту. Ці тактичні заходи слід розглядати як компенсатори дефіциту необхідних ресурсів та часу на організацію власних R&D сучасного світового рівня. Водночас наявні бюджетні кошти доцільно сконце-

нтрувати на підтримку науково-технічних напрямів, які визначатимуть розвиток власних високотехнологічних виробництв.

Пріоритетні структурні перетворення

Як зазначено вище, існуюча структура української економіки у будь-якому аспекті (галузевому, факторно-ресурсному, зовнішньоторговельному, організаційному) є такою, що не відповідає сучасним потребам економічного розвитку країни. Тому надзвичайно важливо розглядати комплексні структурні зміни як безумовний пріоритет неоіндустріалізації.

Галузевий аспект (промислові виробництва)

Як свідчить виконаний аналіз, більшість економічно розвинутих країн та країн, що динамічно розвиваються, роблять стратегічну ставку у власних моделях неоіндустріалізації на високотехнологічні виробництва, що продукують найбільшу частку доданої вартості, мають зростаючі ринки збуту, задовольняють соціально-трудова й екологічні вимоги суспільства. І хоча глобальна конкуренція зміщується саме в ці галузі, активність щодо освоєння та розвитку цих виробництв тільки посилюється. Питання лише в тому, в який економічний спосіб це відбувається: за рахунок прискореного копіювання прогресивних технологій у діючому виробництві, власного нарощування науково-технічного потенціалу, масового залучення інноваційно наповненого іноземного капіталу, внутрішніх цільових інвестицій тощо. Методи та інструменти, які залучаються, спрямовані або на посилення наявних конкурентних переваг, або на формування нових, із високим стратегічним потенціалом.

Принциповим для розв'язання проблеми структурних змін залишається питання участі держави (функція, масштаб

¹ Так, у роботах J. Bernstein, P. Mohnen [27], D. Coe, E. Helpman [28], D. Guelles, van Pottelsberghe de la Potterie B. [29]; N. Sakurai, E. Ioannidis, G. Papaconstantinou [30] та ін. було виявлено стійкі позитивні зв'язки між імпортом технологій та темпами приросту продуктивності праці. У роботі [31] F. Castellacci доведено, що малі економіки отримують більший ефект від імпорту прогресивних технологій порівняно з ефективністю внутрішніх інвестицій в інновації. І хоча за масштабами українська економіка не належить до малих, нині, з урахуванням наявних економічних втрат й інвестиційних обмежень, вона умовно може бути віднесена до цієї групи. Відтак, зазначені ефекти від імпорту технологій є досить імовірними. В Україні такі аналітичні дослідження практично не здійснювалися. Окремі спроби вітчизняних науковців (наприклад [32]) стикнулися з проблемою інформаційно-статистичного забезпечення. Однак було виявлено, що в українській економіці та промисловості ці ефекти майже непомітні. Такий висновок цілком логічно укладається в загальну модель господарювання, орієнтовану на перерозподіл рентних доходів монопольного походження і, як наслідок, на інноваційну пасивність.

втручання, форми впливу). Як правило, в економічній політиці різних за рівнем й устроєм країн завжди присутні інструменти, що працюють як катализатори розвитку авангардних галузей.

Специфіка української ситуації у проблемі визначення пріоритетних для розвитку високотехнологічних виробництв зводиться до вибору не стільки з тих, які вже маємо, скільки з тих, які необхідно мати для забезпечення певних суспільних цілей. На нинішньому етапі серед таких цілей мають домінувати національна безпека, економічний суверенітет, якість життя (включно з екологічною складовою).

Відповідно неоіндустріалізація має прискорити розвиток високотехнологічних виробництв, які забезпечують досягнення зазначених цілей (оборонно-промисловий комплекс, ракетно-космічна галузь, енергетичне, транспортне, медичне машинобудування, виробництво екологічних харчових продуктів та фармакологічних препаратів).

Недоцільно проігнорувати той шанс, який надають активізації структурних процесів в економіці та промисловості події на Донбасі. Поштовх для розвитку, який вимушено отримала вітчизняна оборонна промисловість, має принести відчутні зміни щодо піднесення наукоємних галузей та збільшення випуску високотехнологічної продукції, зокрема, подвійного використання.

Становленню й економічному піднесенню високотехнологічних виробництв у межах реалізації національної неоіндустріальної моделі має сприяти утворення ефективних виробничих ланцюжків доданої вартості, промислових кластерів, регіональних ланок національної інноваційної системи.

Особлива увага має бути приділена розвитку сектору ІТ-індустрії. Загальновідома його роль у зростанні економік не тільки промислово розвинутих країн, але

і насамперед так званих нових індустріальних (Індія, Китай, Індонезія та ін.). Рівень конкурентоспроможності ІТ-індустрії є вагомим аргументом у вирішенні питання для іноземних інвесторів про вкладання в країну грошей.

Сучасний стан його розвитку в Україні досить високо оцінюється у міжнародних порівняннях¹. Тож необхідно використати інтелектуальний капітал вітчизняних фахівців для розвитку ІТ-індустрії як ефективного елемента прогресивної структури економіки.

Трансформація міжнародного економічного співробітництва

Використання потенціалу економічної інтеграції та глобалізації для прискорення розвитку національних економік є важливим напрямом сучасних економічних стратегій багатьох країн із різним рівнем конкурентоспроможності. В умовах високого ступеня відкритості ринків, розширення торгівлі, поглиблення міжнародного розподілу праці розвиток економіки будь-якої країни визначається сполученням ендогенних та екзогенних факторів зростання. Тому в національній моделі неоіндустріалізації мають бути передбачені стратегічно значущі напрями інтеграції національного виробництва у світові економічні процеси та структури. Йдеться насамперед про так звані «глобальні вартісні ланцюжки» (*Global value*

¹ У даному аспекті становить інтерес інтерв'ю А. Гундера, Президента Американської торгової палати в Україні, про розвиток вітчизняної ІТ-індустрії: «Это армия интеллектуалов, которые меняют мир. Это высшая математика. Уровень подготовки украинских программистов очень хороший. Но нужны дальнейшие инвестиции в образование и профессиональное развитие. Официально в области IT в Украине работает более 75 тысяч человек. Это много. И, знаете, немец, который едет в своем BMW, не догадывается, что система его авто разработана здесь. Или мы с вами смотрим мировые кинопремьеры и не подозреваем, что анимация для картин создана украинскими специалистами» [33].

chains – GVCs) та «глобальні постачальні ланцюжки» (*Global supply chains – GSCs*). За оцінками фахівців [34], глобальна торгівля скеровується ТНК, на які нині припадає близько 80% обсягу світової торгівлі. І саме ТНК вирішують, які країни будуть активними учасниками процесу створення доданої вартості, а які залишатимуться осторонь.

За останні два десятиліття процеси розвитку *GVCs* значно активізувалися, що пояснюється економічною глобалізацією. Ці ланцюжки як форми поглиблення економічної інтеграції суттєво еволюціонували та стали одним із індикаторів успішності (конкурентоспроможності) національних економік. Вони забезпечують певні вигоди для розвитку країн, що дає підстави дослідникам та розробникам економічної політики розглядати їх як драйвери для вирішення проблем зростання ефективності.

Економічна роль *GVCs* пов'язана з їх впливом на зайнятість, витрати та доходи виробництва (економіки), загальні умови міжнародної торгівлі, інвестицій та конкуренції. При цьому вирішального значення набуває позиціонування країни у *GVCs* – на початкових стадіях (R&D, дизайн), безпосередньо у виробничому процесі, на стадії надання послуг споживачам продукції. У сучасному виробництві початкові стадії передбачають використання інтелектуального капіталу, що забезпечує кращу динаміку доданої вартості та більші доходи. Інтелектуальний капітал розглядається як провідна детермінанта для перспектив ефективно (високодохідної) участі національних економік у *GVCs*.

Зважаючи на відносно непоганий потенціал розвитку інтелектуального капіталу в Україні, доцільно використати ці можливості для активізації стратегічно важливих R&D як чинника включення національних виробництв у *GVCs*. Зокрема, вже сьогодні можна говорити про

реальні кроки у сфері IT-індустрії, аерокосмічній галузі, виробництві нових матеріалів тощо.

Надзвичайно важливим залишається питання ефективних форм використання вітчизняного інтелектуального капіталу, при яких інтереси фахівців, держави та бізнесу були б узгодженими, а розподіл отриманих ефектів (вигод) – збалансованим.

Нині *GVCs* є переважно регіонально орієнтованими: домінуюча частка експорту традиційно припадає на сусідні (суміжні) економіки або також на країни певного регіонального утворення (наприклад ЄС, НАФТА та ін.). Значною мірою це залежить від транспортних витрат. Таким чином, тарифна політика на транспорті та глобальні тенденції в цій сфері впливатимуть на географічні вектори розвитку *GVCs*.

Інституціоналізація неоіндустріального розвитку

Неоіндустріальна модель розвитку має отримати належну інституціоналізацію. Тобто потреба в неоіндустріалізації має бути усвідомлена як суспільна, для реалізації якої необхідні особливі соціальні інститути – правила і норми соціально-економічної поведінки, втілені через відповідні структури, організаційно-комунікаційні зв'язки, законодавчо-нормативне забезпечення (у класичному розумінні соціальні інститути виступають як набір формальних правил, неформальних обмежень та механізмів їх примусового здійснення).

Основна мета інституціоналізації – адаптація (або руйнування) традиційних та цілеспрямоване формування нових для українського суспільства інститутів, ефективних з точки зору досягнення сучасних цілей національного та глобального соціально-економічного розвитку.

Головна проблема інституціоналізації взагалі та нинішньої зокрема полягає

в досягненні більш-менш гармонійного розвитку всіх складових системи соціальних інститутів. Найбільшим гальмом можуть стати повільні зміни неформальних інститутів, які традиційно більш суттєво позначаються на характеристиках процесів розвитку, оскільки є більш інерційними. З іншого боку, як свідчить новітня українська практика, проблема створення дієвих (ефективних) механізмів превалює над проблемою створення формальних інститутів (насамперед – законів).

Вищезазначене дозволяє стверджувати про доцільність зосередитися на практиці інституційного забезпечення неоіндустріальної моделі на прискореному оновленні глибинних неформальних інститутів через удосконалення процесів освіти, виховання, культурного розвитку, інформаційної політики.

Як свідчить практика, одна з головних причин ігнорування формальних правил – це їх вироблення без належної взаємодії з відповідними професійними спільнотами, що зумовлює конфлікти економічних інтересів, протиріччя, критичне ставлення до якості законодавчо-нормативних актів. Тому для поліпшення формальних інститутів неоіндустріального розвитку має бути зроблено якісний прорив у комунікаціях держави, бізнесу та суспільства.

Глобальні процеси ХХІ ст. позначені суттєвим зростанням динамізму в усіх сферах життя. Це вже призвело і надалі призводитиме до пришвидшення інституційних змін, посилення взаємовпливу різних інституційних систем, а також надає нові можливості для вибору й адаптації найефективніших у національних умовах інститутів, але водночас посилює вимоги до гнучкості системи інститутів, до їх безперервного оновлення.

Висновки. Неоіндустріалізація як сучасна концепція економічного зростання є закономірною реакцією на фор-

мування нових викликів, потреб і можливостей, які якісно характеризують нову стадію розвитку світової економіки. Вона відображає об'єктивну необхідність поширення ефективніших форм і методів господарювання, організації виробництва та корпоративних зв'язків, міжнародного торговельно-економічного співробітництва і глобальної конкуренції. Для економіки України, яка тісно пов'язана зі світовою, «неоіндустріальний прорив» до нової якості не має альтернативи, але потребує пошуку власного шляху з урахуванням світового досвіду.

Аналіз промислової політики і практики різних країн свідчить, що моделі неоіндустріалізації вибудовуються на специфічному підґрунті національних цілей, можливостей і вихідних умов. Цим зумовлені відмінності стратегічних цілей і завдань, а також шляхів (напрямів) їх досягнення. Якщо промислово розвинуті країни роблять ставку на інноваційний прорив до техніко-технологічних систем п'ятого і шостого покоління, то країни, що розвиваються, намагаються насамперед посилити промислову складову в економіці (переважно шляхом екстенсивного господарювання) та «протиснутися» у потоки світової торгівлі.

За цільовим змістом перетворень у промисловому секторі України стратегічна мета неоіндустріалізації в Україні полягає у відродженні промислового виробництва як провідної та високоефективної системної компоненти національного господарства і рівноправного суб'єкта новітніх світогосподарських процесів.

Однак довготривалі тенденції кризового характеру, що супроводжують українську економіку майже всі 25 років її державного становлення та ринкової трансформації, надають розв'язанню проблеми неоіндустріальної модернізації підвищеного рівня складності. Його визначають декілька чинників. По-перше, наявність всеохоплюючого переліку соці-

ально-економічних завдань, що потребують паралельного вирішення за умов їх внутрішньої суперечливості. По-друге, надзвичайно обмежені ресурсні можливості, серед яких найдефіцитнішою стає ресурс часу. По-третє (і це нині є найбільшою специфічною ознакою), суттєве посилення впливу чинників внутрішньо-політичної дестабілізації та зовнішніх геополітичних загроз. Тому в Україні переважно економічний зміст проблеми неоіндустріалізації виявляється тісно переплетеним із завданнями внутрішньої та зовнішньої політики, а в перший ряд стратегічних цілей потрапляють не конкурентоспроможність виробництва за ціною та якістю, а забезпечення національної безпеки й економічного суверенітету. Це потребує іншої якості політичних рішень щодо загальної стратегії розвитку національної економіки як на стадії вироблення відповідних програм неоіндустріалізації, так і при здійсненні поточного державного управління.

Ефективна національна модель неоіндустріалізації насамперед має максимально враховувати стратегічні інтереси розвитку держави, суспільства й бізнесу. В Україні доцільно виокремлювати їх у трьох основних аспектах – статусно-безпековому (економічний суверенітет та економічна безпека), геоекономічному (паритетні позиції у глобальному розподілі праці та конкуренції) та соціально-економічній ефективності (екологічність, ефективні ресурсоспоживання та зайнятість).

Для успішності неоіндустріального розвитку, особливо в умовах системних обмежень, необхідна конкретизація його цілей та індикаторів їх досягнення, насамперед, для різних господарсько-управлінських рівнів (макро-, мезо-, мікро-). З урахуванням складності реалізації неоіндустріальної концепції в умовах політико-економічних реалій української

економіки важливим принципом організації системних перетворень має стати етапність.

В українській економіці практично вичерпані можливості екстенсивного зростання на основі традиційних факторів (природні та демографічні ресурси, низькотехнологічний експорт, соціально-трудова експлуатація). Домінантою національної неоіндустріальної стратегії має стати масштабне запровадження інноваційних технологій, які забезпечують відчутні ефекти за такими цільовими напрямками, як енерго- та ресурсозаощадження, ресурсоефективність, якість продукції, екологічна безпека.

Нині інноваційна діяльність у промисловості здійснюється переважно в руслі наздоганяючої стратегії. З огляду на комплекс стримуючих умов інноваційної діяльності (обмеженість фінансових коштів, дефіцит часу в умовах суттєвого технологічного відставання), така стратегія промислових підприємств є вимушеною, але певною мірою об'єктивно необхідною на сучасному етапі.

Нова технологічна платформа національної промисловості має спиратися на нано-, біо- та інформаційні технології. З урахуванням обмежених на сьогодні фінансових та науково-технічних ресурсів для прискорення промислових інновацій доцільно використати потенціал активної міжнародної науково-технічної кооперації та інтеграції, активізації високотехнологічного імпорту, концентрації коштів держбюджету на пріоритетних для економіки напрямках R&D.

Досить серйозною проблемою на шляху широкого впровадження інновацій може стати структурна деградація промислового виробництва в Україні через її негативний вплив на обсяги та динаміку інноваційного попиту. У цих умовах очевидно стає необхідність надання стимулюючих імпульсів з боку держави для

пришвидження структурних змін у промисловості із залученням інструментів науково-технічної, бюджетної, інвестиційної, кредитної політики.

Запровадження неоіндустріальної моделі економічного зростання в Україні потребує особливої уваги до аспекту новітнього позиціонування національної економіки й виробництва у глобальних процесах і структурах економічного співробітництва та конкуренції. Їх вектори та динаміку визначають нині глобальні ТНК переважно у форматі глобальних вартісних ланцюжків (*GVCs*). Одне із стратегічних завдань неоіндустріалізації – створити й ефективно використати конкурентні переваги (на рівні окремих факторів, виробництв, функціонально-територіальних утворень), які б дозволили національній економіці отримати (й утримати) гідні позиції у високодохідних *GVCs*. Пріоритет має бути наданий зміцненню переваг національного інтелектуального капіталу (через нарощування власних R&D та активну участь у міжнародному науково-технічному співробітництві) та організації транспортно-логістичних послуг (з урахуванням просторово-географічних характеристик).

Успішна реалізація неоіндустріальної моделі передбачає високий рівень інституційного середовища, зокрема, утворення на державному рівні управлінських структур, спеціалізованих на розв'язанні завдань стратегічного розвитку на основі адекватних оцінок ситуації, можливостей і комунікацій держави, бізнесу та суспільства.

Подальші дослідження проблем неоіндустріального розвитку в Україні пов'язані з уточненням стратегічних інтересів суб'єктів промислової діяльності, аналізом потенційних можливостей, наслідків та ризиків інтегрування в *GVCs*, обґрунтуванням актуальних напрямів оновлення державної промислової політики.

Література

1. European Competitiveness Report 2014. Helping Firms Grow [Електронний ресурс] // European Commission. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report/index_en.htm

2. European Commission, Eurostat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

3. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A stronger European industry for growth and economic recovery. [Електронний ресурс] / European Commission. – Brussels, 10.10.2012 COM(2012) 582 final. – 33 p. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2012/EN/1-2012-582-EN-F1-.Pdf>

4. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. For a European Industrial Renaissance. – [Електронний ресурс] / European Commission. – Brussels, 22.1.14 COM (2014) 14 Final. – 25 p. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0014>

5. ЮНИДО. Лимская декларация. Путь к достижению всеохватывающего и устойчивого промышленного развития [Електронний ресурс] / ЮНИДО. – V Генеральная конференция ЮНИДО, Лима - Перу, 2-6 декабря 2013 г. – Режим доступу: http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Who_we_are/Structure/Policy_making_Organs/Lima_Declaration_RU_web.pdf

6. OECD. Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World: Shifting up a Gear [Електронний ресурс] / OECD. – Режим досту-

пу:<http://www.oecd.org/dev/pgd/COMPLETE-%20Pocket%20EditionPGD2013.pdf>

7. Rodrik D. The Return of Industrial Policy [Електронний ресурс] / D. Rodrik // Project-Syndicate. – 12 Apr. – 2010. – Режим доступу: <https://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-industrial-policy?barrier=true>.

8. Weiss J. Industrial policy in high-income economies [Електронний ресурс] / J. Weiss // Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. – 2015. – 10 р. – Режим доступу: http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/02/E15_NewIndustrialPolicy_Weiss_FINAL.pdf

9. Westkämper E. Towards the Re-Industrialization of Europe: A Concept for Manufacturing for 2030 / E. Westkämper // Hardcover, Springer. – 2013. – 119 р.

10. Геец В. Барьеры на пути развития промышленности на инновационной основе и возможности их преодоления / В. Геец // Экономика Украины. – 2015. – № 1. – С. 4-25.

11. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації / Ю.В. Кіндзерський. – К.: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2013. – 536 с.

12. Структурні зміни та економічний розвиток України: моногр. / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьонова та ін.; за ред. Л.В. Шинкарук. – К.: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2011. – 696 с.

13. Амоша А. Неиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневский, Л.А. Збаразская // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2. – С. 3-36.

14. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: моногр. / В.П. Вишневский, А.И. Амоша, Л.А. Збар-

разская, А.А. Охтеня, Д.Ю. Череватский; под. общ. ред. В.П. Вишневского и Л.А. Збаразской. – Донецк: НАН Украины, Ин-т экономики промышленности, 2013. – 180 с.

15. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка / ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.

16. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України: аналіт. доп. / за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 41 с.

17. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. / О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, А.В. Шевченко та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 152 с. – (Сер. «Економіка», вип. 15).

18. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році: аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2015. – 684 с.

19. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

20. Основні соціально-економічні показники розвитку України за січень-листопад 2015 р. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/so_ek_r_u/soekru_u/arh_soekru_15.htm

21. The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report>.

22. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/>

23. The Global Innovation Index 2014. *The Human Factor in Innovation* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf>.

24. World Development Report 2016. *Digital Dividends*. [Електронний ресурс] // World Bank. – 2016. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/news/video/2016/02/01/the-economics-of-the-internet>

25. The World Bank. *Digital Revolution Needs Offline Help to Realize Its Potential* [Електронний ресурс] / The World Bank Group, 2016. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/01/13/digital-revolution-needs-offline-help-to-realize-its-potential>

26. EU scientific cooperation with third countries [Електронний ресурс]/ EPRS – European Parliamentary Research Service. – July 2015. – Режим доступу: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/564393/EPRS_BRI\(2015\)564393_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/564393/EPRS_BRI(2015)564393_EN.pdf)

27. Bernstein J. *International R&D Spillovers Between US and Japanese R&D Intensive Sectors* / J. Bernstein, P. Mohnen // NBER Working Paper Series. – 1994. – No. 4682. – 37 p.

28. Coe D. *International R&D Spillovers* / D. Coe, E. Helpman // NBER Working Paper Series. – 1993. – No. 4444. – 24 p.

29. Guellec D. *R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries* / D. Guellec, B. van Pottelsberghe

de la Potterie // *OECD Economic Studies*. – 2001/II. – No. 33. – 24 p.

30. Sakurai N. *The Impact of R&D and Technology Diffusion on Productivity Growth: Evidence from 10 OECD Countries in the 1970's and 1980's* / N. Sakurai, G. Papaconstantinou, E. Ioannidis // *Economic Systems Research*. – 1997. – Vol. 9. – No 1. – P. 81-109.

31. Castellacci F. *Innovation and the Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches* / F. Castellacci // *Technological Forecasting & Social Change*. – 2008. – Vol. 75. – No. 7. – P. 984-1006.

32. Чебанов О. Оцінка галузевих витрат на дослідження та розробки / О. Чебанов // *Економічний вісник Донбасу*. – 2013. – №3(33). – С. 231-235.

33. Гундер А. 2016-й стане рішенням для України [Електронний ресурс] / А. Гундер // Сайт: Аналітична служба новостей. – 2015. – 24 дек. – Режим доступу: <http://asn.in.ua/ru/news/interview/26497-andrejj-gunder-2016-jj-stanet-re-shajushhim-dlja-uk.html?print=y>

34. Дрейпер П. Взгляд на мир через цепочки добавленной стоимости [Електронний ресурс] / П. Дрейпер // *Экономическая политика: экспертный канал*. – 18 янв. 2013 г. – Режим доступу: <http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tsepochki-dobavlennoj-stoimosti>

Надійшла до редакції 21.07.2016 р.

НЕОІНДУСТРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ: ПЕРЕДУМОВИ, ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМИ

Однією з основних тенденцій розвитку світової економіки в сучасних умовах є «загострення» уваги до реального сектору. Найбільш значущі зміни у промисловій політиці багатьох країн спостерігалися після фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., яка продемонструвала необхідність прискореного розвитку промисловості на якісно новій основі. Головну роль при цьому відіграє можливість реалізації інноваційних рішень на всіх етапах виробничої діяльності – від видобутку ресурсів до утилізації використаної готової продукції.

Важливою особливістю нової промислової політики, що одержала назву «неоіндустріалізація» (або «реіндустріалізація»), виступає не тільки можливість, але і критична необхідність упровадження новітніх технологій та інших видів інновацій у базових галузях промисловості, зокрема у металургії, яка залишається провідним видом діяльності в усьому світі внаслідок того, що метал виступає основним конструкційним матеріалом у машинобудуванні та будівництві.

Для національного господарства України металургія є стратегічною галуззю, від рівня розвитку якої залежить прогрес в інших, металоспоживаючих видах економічної діяльності. Для неї характерна висока залежність від кон'юнктури світових ринків унаслідок експортної спрямованості через перевищення виробничих потужностей над потребами внутрішнього споживання. Це зумовлює необхідність активної участі галузі у процесі інтернаціоналізації виробництва і посилює конкуренцію зі світовими ви-

робниками як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Проте конкурентоспроможність вітчизняного металургійного виробництва нижча, ніж в інших країнах, через постійне зростання собівартості продукції та її невисоку якість, що пов'язано з технічною і технологічною відсталістю використуваних потужностей, низькою інновативністю виробничого процесу, дефіцитом та високою вартістю деяких сировинних ресурсів, нестабільністю ринків збуту української металопродукції та інституційного середовища, надскладною політичною ситуацією у країні внаслідок військових дій у Донецькій та Луганській областях.

На сьогоднішній день найбільш актуальним шляхом вирішення цих проблем можна вважати реалізацію в галузі нової промислової політики – неоіндустріалізації – з урахуванням основних особливостей та передумов розвитку вітчизняної економіки.

Перехід металургії на неоіндустріальну основу багато в чому залежить від ефективної державної промислової політики, адже саме в ній визначаються основні напрями і пріоритети розвитку галузі відповідно до інтересів усієї національної економіки.

Таким чином, доцільність наукового опрацювання питань неоіндустріального розвитку металургії України зумовила необхідність дослідження щодо визначення стратегічних напрямів розвитку галузі на новітній високотехнологічній основі, зокрема наукових засад формування сучасної державної галузевої полі-

тики в контексті військових дій на Донбасі.

Перші спроби переосмислення промислової політики з'явилися у США ще в другій половині 1980-х років [1; 2], однак головні дослідження щодо обґрунтування необхідності кардинальної зміни вектора розвитку промисловості почали активно публікуватися після світової кризи 2008-2009 рр., яка найбільшою мірою торкнулася саме розвинутих країн.

Починаючи з 2009 р. значна кількість західних учених і фахівців, зокрема F. Eder [3], P. Marsh [4], D. North [5], A. Szirmai [6], F. Tregenna [7], E. Westkämper [8] та ін., у своїх роботах звертали увагу на нагальну необхідність повернення на територію розвинених держав раніше винесених за їх межі промислових виробництв [8] та «перезавантаження» вже наявних підприємств. Основний акцент робився на тому, що нова промислова політика, яка одержала назву «реіндустріалізація», повинна забезпечити як повернення промислових виробництв, включаючи підприємства базових галузей, на територію розвинутих країн (решоринг), так і ґрунтуватися на застосуванні якісно нових, інноваційних проривних технологій.

Дослідження питань нової промислової політики останніми роками також здійснювалися в Росії та країнах БРІКС у цілому [9-16]. Цей процес тут в основному отримав назву «неоіндустріалізація», хоча деякі вчені також використовують термін «реіндустріалізація». Він передбачає головним чином модернізацію вже наявних підприємств і має полягати, на думку С. Губанова, у повній автоматизації всього виробничого процесу – від видобутку сировини до утилізації відходів [17, с. 78-79].

В Україні науково-практичних напрацювань з проблем нової промислової політики, особливо її галузевого аспекту, на сьогоднішній день не так багато. Їй

присвячено роботи О. Амоші, В. Вишневецького, Л. Збаразської [18], О. Білоруса [19], В. Ляшенка [20], Ю. Кіндзерського [21] та деяких інших авторів [22-24]. Однак унаслідок відставання розвитку вітчизняної промисловості від провідних зарубіжних аналогів (перш за все, за рівнем ресурсо- й енергоефективності) та традиційно величезного значення промислових виробництв (зокрема, металургійного) для української економіки це питання потребує серйозного і невідкладного осмислення.

Мета статті полягає у визначенні стратегічних напрямів неоіндустріального розвитку металургії України з урахуванням фінансово-економічних і технологічних особливостей функціонування галузі в контексті військових дій на Донбасі.

Інформаційну базу дослідження становлять нормативні акти України та зарубіжних країн, статистичні дані Державної служби статистики України, Головного управління статистики в Донецькій області, Головного управління статистики у Луганській області, Федеральної служби державної статистики Росії, Eurostat, World Steel Association, EUROFER, Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України», аналітичні матеріали і статистичні дані про стан та напрями розвитку провідних металургійних компаній світу та України тощо.

Розгляд питання доцільно розпочати з визначення основних передумов неоіндустріалізації металургійної галузі відповідно до загальносвітових тенденцій її розвитку.

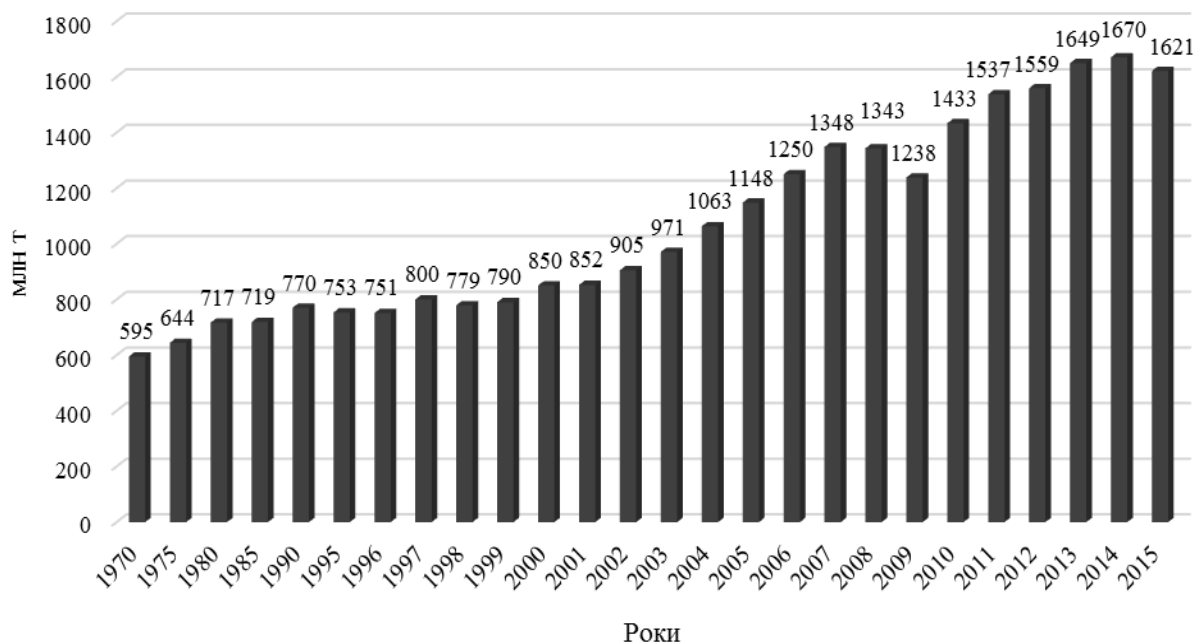
Стан та ключові тенденції розвитку світової металургії в сучасних умовах

На сьогоднішній день однією з найбільш значущих галузей промисловості у всьому світі залишається металургія. Не-

зважаючи на те що за темпами зростання металургійна галузь зарубіжних країн (навіть тих, що є основними металовиробниками) останніми роками відстає від темпів зростання в інших видах економічної діяльності¹, її продукція виступає своєрідним базисом для розвитку багатьох інших металоспоживаючих галузей. Тому роль металургії в забезпеченні економічного зростання в сучасних умовах є досить вагомою, та існує необхідність виявлення ключових тенденцій її розвитку у світовому масштабі.

Першою ключовою глобальною тенденцією є *безпрецедентне зростання обсягів металовиробництва у світі*. У період з 1970 по 2015 р. обсяг виплавки сталі збільшився у 2,7 раза – з 595 до 1621 млн т (рис. 1).

Деяке зниження (на 2,9%) обсягів виплавки сталі у 2015 р. порівняно з попереднім роком викликане головним чином загальним спадом у світовій економіці та не є визначальним для цієї тенденції розвитку галузі.



Складено за даними World Steel Association: www.worldsteel.org

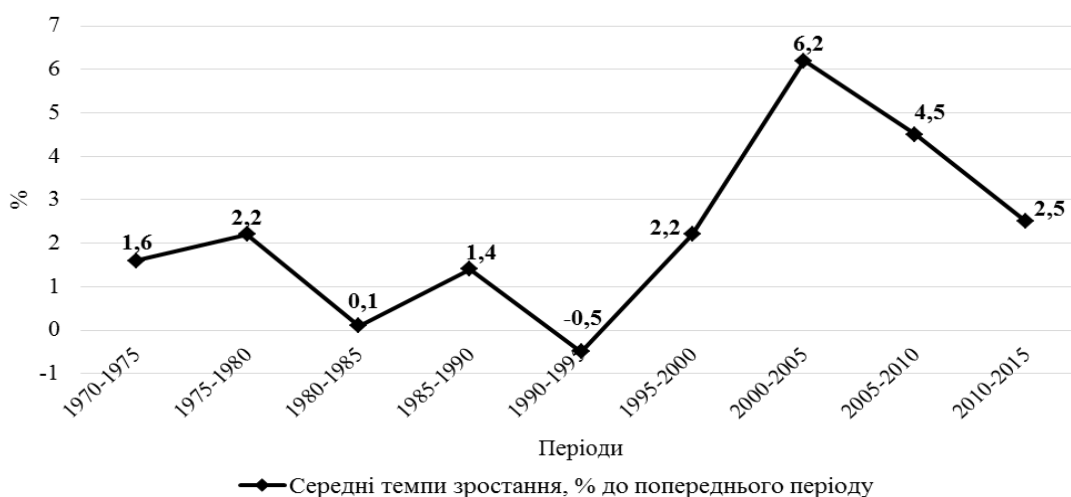
Рис. 1. Динаміка обсягів виплавки сталі у світі

¹ Так, за даними служб статистики зарубіжних країн та міжнародних організацій, у країнах ЄС-28 індекс металургійного виробництва у 2013 р. (порівняно з 2012 р.) склав 99,1%, тоді як по промисловості в цілому – 99,5%; у Японії у 2012 р. індекс виробництва чорних металів (2005 = 100) дорівнював 100,4%, індекс виробництва металовиробів – 87,9, загальний індекс промислового виробництва – 103,8, а індекс виробництва в загальному машинобудуванні – 106,0%; у Туреччині індекси виробництва чорних металів і готових металевих виробів (2010 = 100),

які відповідно становили у 2013 р. 122,7 і 131,3%, хоч і були вище загального індексу промислового виробництва (117,5%), однак поступалися індексам виробництва машин та устаткування (139,2%) та виробництва електроустаткування (129,7%); у Росії у 2013 р. (порівняно з 2012 р.) також спостерігалось більш низьке значення індексу металургійного виробництва (100,0%) щодо загального індексу промислового виробництва (100,4%); у Казахстані індекс металургійного виробництва у 2013 р. (порівняно з попереднім роком) становив лише 95,1%, а загальний індекс промислового виробництва – 102,3%.

При цьому, за даними World Steel Association (WSA) [25], 99% чавуну у світі виробляється 39 країнами, 98% сталі – 68 країнами, з яких 10 основних металовиробників (Китай, Японія, США, Індія, Південна Корея, Росія, Німеччина, Туреччина, Бразилія, Україна) забезпечили у 2015 р. 80% загального обсягу випуску сталі.

Основний пік зростання виробництва металу у світі припав на період 2000-2005 рр. (рис. 2), коли відбувався стрімкий економічний розвиток «нових індустріальних країн», а пік спаду – на 1990-1995 рр. – на період розпаду СРСР, коли обсяги промислового (зокрема, металургійного) виробництва колишніх радянських республік катастрофічно впали.



Складено за даними джерела [25, с. 7].

Рис. 2. Динаміка середніх темпів зростання обсягів виплавки сталі

Також негативні темпи зростання обсягів виплавки сталі спостерігалися під час світової фінансово-економічної кризи

2008-2009 рр. (рис. 3), коли металургійна галузь була одним із найбільш постраждалих видів економічної діяльності.



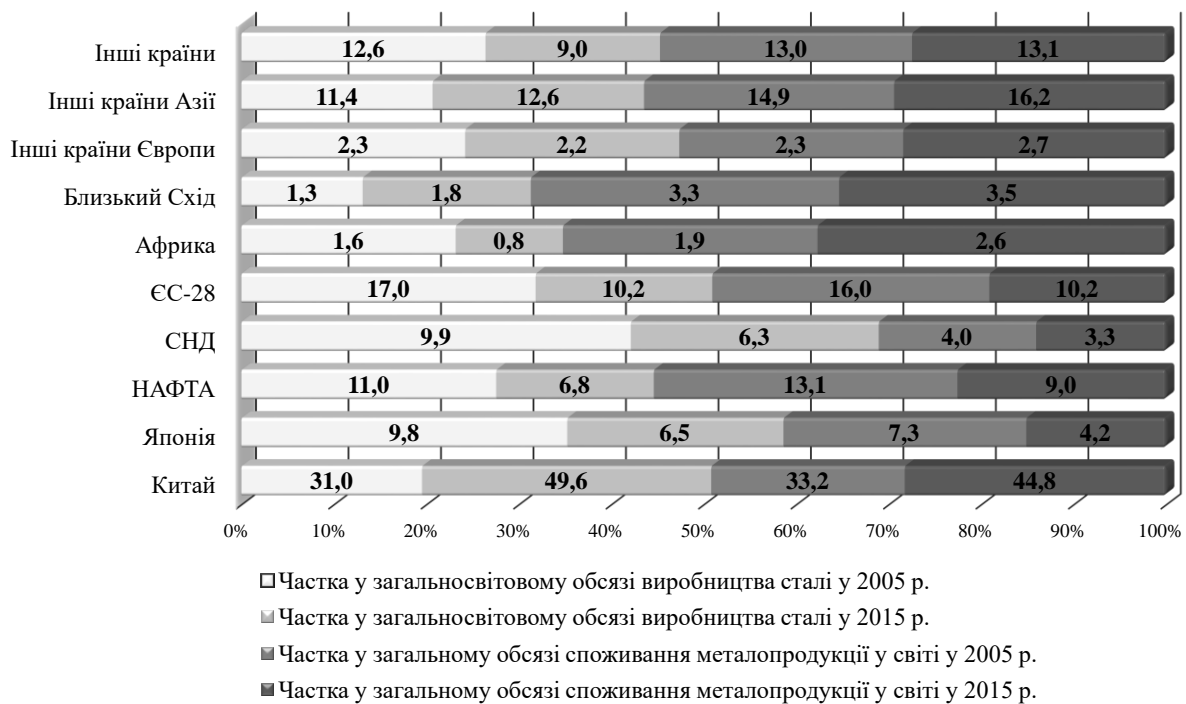
Розраховано за даними World Steel Association: www.worldsteel.org

Рис. 3. Динаміка темпів зростання обсягів виплавки сталі у світі

Другою ключовою глобальною тенденцією розвитку світової металургії є кардинальні зміни географічної структури виробництва і споживання металопродукції.

За інформацією ОЕСР, «...за останнє десятиліття сталеливарна промисловість пережила безпрецедентне розши-

рення виробничих потужностей, тому що багато країн вступили у стадію інтенсивного металургійного зростання» [26, с. 5]. При цьому відбулося зміщення «центрів» виробництва і торгівлі металом у країни Азії, Північної Африки та Південної Америки, що швидко розвиваються (рис. 4).



Складено та розраховано за даними джерела [25, с. 14-15].

Рис. 4. Географічна структура світового виробництва споживання металопродукції у 2005 та 2015 рр.

Лідером у цьому процесі є Китай, який з 2005 р. (коли він перетворився на основного нетто-експортера сталі), більш ніж у 2,3 рази збільшив виплавку сталі, і у 2015 р. зайняв майже половину загального обсягу виробництва металу та споживання готової металопродукції. Також значно посилюлися позиції Індії та Туреччини як основних металовиробників, що остаточно закріпило за Азією роль головного сталеливарного регіону. Зріс вплив

Бразилії, яка у 2010 р. увійшла до ТОП-10 виробників сталі та продовжує нарощувати темпи зростання. Позиції України і Німеччини (також як Європи і СНД у цілому), навпаки, дещо погіршилися, що викликало необхідність зміни промислової політики цих країн, зокрема галузевої.

Серйозних змін зазнала не тільки географічна структура виробництва, але і споживання металопродукції у світі. За

останнє десятиліття (у 2015 р. порівняно з 2005 р.) спостерігалось збільшення частки КНР майже у 1,4 раза та зниження більш ніж у півтора раза питомої ваги країн ЄС, НАФТА та Японії, частка ж інших регіонів змінилася менш помітно.

Також світова криза позначилася на обсягах споживання кінцевої металопродукції на душу населення у країнах – основних металовиробниках (табл. 1). Тут зростання порівняно з докризовим 2007 р. спостерігалось у Китаї (більш ніж

на 50%), Туреччині (на 45%) та Індії (більш ніж на третину), а найбільший спад (так само, як і у випадку з обсягами виробництва) – в Україні (майже 60%), країнах ЄС (25%), Японії (більше 20%) та США (17%). При цьому необхідно врахувати, що душеве споживання сталі залежить не тільки від обсягів виробництва, але і від чисельності населення. Це є однією із причин більш низького споживання сталі в Індії та Росії, а більш високого – у Південній Кореї та Японії.

Таблиця 1
Динаміка споживання металопродукції у світі на душу населення, кг/чол.¹

Країна (регіон)	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 2007, %
Країни										
Південна Корея	1142,1	1210,7	930,5	1067,2	1142,5	1089,9	1038,4	1108,8	1113,6	97,5
Японія	636,9	612,4	414,6	499,3	503,7	503,0	513,8	533,9	497,3	78,1
Німеччина	518,2	514,8	350,3	450,5	506,2	465,9	471,8	491,6	483,8	93,4
Китай	319,6	326,9	413,4	438,2	475,6	487,0	539,5	519,0	488,6	152,9
Туреччина	299,6	262,5	253,0	325,9	366,3	380,3	410,6	396,9	436,8	145,8
Росія	285,6	251,5	173,5	256,7	289,7	298,7	302,1	299,8	274,6	96,1
США	358,5	323,6	192,7	257,8	285,5	305,6	301,8	335,0	297,4	83,0
Бразилія	114,0	122,2	94,4	134,3	130,1	131,3	137,2	124,3	102,6	90,0
Україна	179,4	147,8	84,6	119,9	139,2	138,7	123,6	94,8	74,7	41,6
Індія	45,8	45,1	47,7	52,8	55,9	57,3	57,6	58,7	60,6	132,3
Регіони										
ЄС-28	403,9	371,7	242,1	291,6	311,6	278,5	281,6	295,5	303,5	75,1
Азія	190,0	191,6	209,0	226,7	242,9	247,5	266,4	261,3	250,5	131,8
Близький Схід	231,1	226,6	221,1	228,3	235,2	228,2	228,1	232,0	225,4	97,5
СНД	220,4	195,0	138,6	190,4	212,3	220,9	224,1	213,5	190,0	86,2
Африка	36,5	39,2	31,5	27,4	27,6	30,1	32,5	32,5	33,1	90,7
Світ у цілому	198,9	193,8	171,4	192,8	205,7	207,4	217,8	217,1	208,2	104,7

¹ Складено за даними World Steel Association: www.worldsteel.org.

Третьою ключовою глобальною тенденцією, яка значною мірою є наслідком перших двох, виступає загострення збу-

тових, екологічних та ресурсних проблем у світовій металургії.

Вищезгадані тенденції зростання металовиробництва та зміни його гео-

графічної структури призвели до значного збільшення викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище, посилення конкуренції між «традиційними» (країни ЄС, СНД, Японія, Південна Корея) і «новими» (Китай, Індія, Туреччина, Бразилія) сталевиробниками, а також посилили дефіцит сировинних ресурсів для виробництва металопродукції внаслідок їх вичерпності та розташування покладів в основному на території країн, що розвиваються.

Так, залежність від імпорту залізорудної сировини найбільшого виробника сталі у світі – Китаю – у 2013 р. зросла до рекордних 58,7% порівняно з 36,0% у 2000 р. [27].

Експерти ОЕСР вважають, що «...значне прискорення зростання виробництва сталі в останнє десятиліття призвело до різкого збільшення попиту на сировину, зокрема, залізну руду, вугілля, кокс, лом чорних металів та різні легуючі елементи, і виробники цієї сировини зробили кроки, щоб збільшити їх пропозицію та інвестувати в нові проекти. Проте інвестиції в сировинні ресурси потребують часу та значних фінансових вкладень. Крім того, багато шахтарів та інших постачальників сировини просто не очікували такого різкого прискорення зростання виробництва сталі, яке почалося на початку 2000-х років, тож їх реакція на збільшення попиту була відстрочена. У результаті відкриття нових шахт та розширення існуючих відстає від розвитку попиту, створюючи суттєві ринкові дисбаланси, які призвели до різкого підвищення цін на сировину і побоювань з приводу доступності поставок. Однак високі ціни стимулювали бум у гірничодобувній діяльності та інвестиції в неї, і багато нових проектів, як очікується, набуде чинності найближчими роками» [26, с. 5].

За даними WSA і Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), на чорну

металургію припадає 6,7% загального обсягу викидів діоксиду вуглецю (CO₂) у світі, що в середньому складає 1,8 т CO₂ на тону виплавленої сталі. І, як відзначають експерти цих організацій, зниження викидів діоксиду вуглецю та інших шкідливих речовин у майбутньому можливе тільки за рахунок розробки і впровадження радикально нових сталеплавильних технологій [28, с. 2].

Також з початку 2000-х років відбулося безпрецедентне загострення конкуренції на світовому ринку металопродукції, головною причиною якого був прискорений розвиток сталевих виробництва в багатьох країнах, що розвиваються (перш за все, у Китаї) на базі більш сучасних технологій, що призвело до перевиробництва металу і виникнення проблем зі збутом продукції.

На основі даних WSA було виявлено, що за десятирічний період з 2006 по 2015 р. середній щорічний темп зростання виробництва сталі та споживання готової металопродукції становив 104%, тоді як середній темп зростання профіциту металу у світі (перевищення виробництва над споживанням) за той самий період перебував на рівні 108,6%; частка профіциту в загальному обсязі виробництва металу в середньому складала 7,5%, або 108,6 млн т.

Зазначені тенденції зумовили необхідність внесення змін у промислову політику багатьох країн (неоіндустріалізація), що потребує більш докладного наукового дослідження.

Основні напрями неоіндустріалізації у металургії зарубіжних країн

Слід зазначити, що в більшості зарубіжних країн неоіндустріальний розвиток металургійної галузі розглядається в контексті розвитку всієї промисловості, спирається на однакову базу, має схожі напрями і проблеми реалізації [29]. Відмінності можуть полягати лише у прин-

ципових особливостях функціонування металургії, таких як висока (порівняно з іншими високотехнологічними видами діяльності) ресурсоємність виробництва, адже неможливо одержати метал «із повітря»; неможливість повністю уникнути забруднення навколишнього середовища; капіталоємність виробництва, викликана необхідністю будувати виробничі майданчики та інфраструктуру й використовувати громіздке обладнання тощо.

Дослідження світового досвіду неоперіалізації у металургії дозволило виявити, що більшість країн намагається комплексно підійти до вирішення цього питання.

Так, концепція країн БРІКС щодо майбутнього розвитку галузі полягає у міжнародному промисловому співробітництві, яке включає економічну і техніко-технологічну складову, співробітництво у сфері науки та інновацій, професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, а також організаційні форми такої співпраці [30].

При цьому акцент робиться на розвитку пріоритетних промислових кластерів, коли металургійна галузь тісно взаємопов'язана з видобувною промисловістю, інфраструктурою та будівництвом, енергетикою, агропромисловим комплексом, інформаційними та «зеленими» технологіями, розробкою принципово нових технологічних рішень і технічних засобів на різних етапах виробництва з активним використанням нанотехнологій [31].

Найбільш показовим у питанні розробки й упровадження нової індустриальної політики є приклад країн ЄС. У червні 2013 р. ними було прийнято «Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe» («Steel Action Plan») [32], у якому передбачено план дій щодо подальшого розвитку металургії в коротко-, середньо- та довгостроковій перспе-

ктиві. Він стосується таких сфер її діяльності, як правове регулювання, підвищення попиту на сталь, забезпечення рівних умов торгівлі й доступу до сировини на міжнародному рівні, екологічна політика, підвищення енергоефективності, інновації та соціальна сфера.

При цьому як технологічні драйвери розвитку галузі розглядаються пріоритетне використання електродугових печей, що працюють на металобрухті, а не на залізорудній сировині; розгортання виробництва заліза прямого відновлення, при якому використовується природний газ, а не кокс; застосування проривних технологій для скорочення викидів діоксиду вуглецю, зокрема промислових установок його уловлювання та зберігання [32, с. 4-5].

Крім цього, внаслідок падіння (порівняно з докризовим 2007 р.) практично всіх основних показників європейської металургії (табл. 2) з'явилися численні дослідження та нормативні документи [33-38], у яких визначено пріоритети та напрями діяльності галузі, адекватні сучасним викликам, що сприятимуть її неоперіальному розвитку.

Основним і найбільш комплексним серед цих документів, який можна вважати продовженням прийнятого раніше «Steel Action Plan», є комюніке, представлене Європейською Комісією 16 березня 2016 р. «Сталь: забезпечення стійких робочих місць та економічного зростання у Європі» («Steel: Preserving sustainable jobs and growth in Europe») [39]. У ньому зазначається, що металургія забезпечує 1,3% європейського ВВП, надає понад 320 тис. прямих робочих місць та сприяє значній непрямій зайнятості, виступає другим за обсягами після Китаю сталевиробником та залишається світовим лідером у сегменті високотехнологічної металопродукції.

Таблиця 2

Динаміка основних показників розвитку металургійної промисловості країн ЄС¹

Показники	Роки									2015/ 2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Обсяг випуску сталі, млн т	209,7	197,9	138,8	172,9	177,4	168,5	165,6	169,1	166,0	80,6
Обсяг видимого споживання сталі на душу населення, кг/чол.	403,9	371,7	240,7	294,4	310	278,5	274,2	287,7	303,5	75,1
Індекс обсягу виробництва металопродукції, % до попереднього періоду	104,9	96,9	76,0	110,5	106,6	96,4	98,9	101,7	100,7	-
Кількість працівників, тис. чол.	406,0	416,2	378,7	367,7	364,1	350,6	336,7	328,6	320,8	80,8
Частка у світовому виробництві сталі, %	15,6	14,9	11,3	12,2	11,7	10,9	10,3	10,1	10,2	-
Частка у світовому споживанні готової металопродукції, %	16,0	15,2	10,7	11,3	11,1	9,9	9,3	9,5	10,2	-
Обсяг експорту металопродукції, млн т	161,8	155,6	113,4	134,6	146,1	141,5	133,8	138,4	140,2	86,7
Обсяг імпорту металопродукції, млн т	169,3	162,2	102,6	125,1	144,0	133,3	125,9	133,7	144,1	85,1
Обсяг внутрішньорегіональної торгівлі металопродукцією, млн т	127,7	119,6	81,8	123,0	108,0	101,8	95,1	101,3	106,4	83,3

¹ Складено та розраховано на основі даних European Steel Association: <http://www.eurofer.org/>; World Steel Association: <http://www.worldsteel.org/>; Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

Однак надлишкове виробництво металу, особливо розвиненими країнами, призвело до різкого зростання експорту, дестабілізації світових ринків і різкого (до 40%) падіння цін на сталеву продукцію, результатом чого стало введення багатьма країнами торговельних обмежень та сплеск недобросовісної торгової практики, що викривлює глобальне ігрове поле.

Для подолання цієї несприятливої для європейської металургійної промисловості ситуації у комюніке та пов'язаних із ним документах і дослідженнях запропоновано такі заходи:

визнання металургії однією з основних точок зростання всієї промисловості Євросоюзу;

виробництво інноваційної високоякісної продукції з високою доданою вартістю, орієнтованої на клієнта, смарт-спеціалізація галузі (зокрема в рамках програми Horizon 2020);

необхідність повної вторинної переробки металу в контексті реалізації плану дій щодо впровадження циркулярної економіки (Circular Economy), що істотно підвищує значення металобрухту для галузевого розвитку та передбачає впровадження нових норм і вимог щодо його заготовки та зберігання;

жорстка політика щодо захисту до-
вкілля, яка б не суперечила промислово-
му зростанню;

підвищення енерго- й ресурсоефек-
тивності металургійного виробництва;

забезпечення рівних умов із конку-
рентами (єдиного «ігрового поля») у пи-
таннях кліматичної, енергетичної політи-
ки, доступу до ресурсів тощо за допомо-
гою модернізації інструментів торгове-
льного захисту (наприклад ліцензування
імпорту);

інвестиції «в людей» з метою під-
вищення кваліфікації робочої сили, збе-
реження високого рівня заробітної плати
та соціальних стандартів у галузі.

Таким чином, *основними страте-
гічними напрямками неоіндустріалізації
світової металургії* виступають:

зниження ресурсо- та енергоємності
на всіх етапах виробництва;

підвищення екологічності виробни-
чого процесу;

інтенсифікація здійснення та впро-
вадження інноваційних розробок зі ство-
рення принципово нових техніко-
технологічних рішень для металургійно-
го виробництва;

удосконалення сортаменту продук-
ції, що випускається, з акцентом на інди-
видуальних потребах та вимогах замов-
ника;

поглиблення співпраці металургій-
ної галузі з іншими видами економічної
діяльності з метою одержання позитив-
ного мультиплікативного ефекту для
всього національного господарства.

Зазначені тенденції розвитку мета-
лургійної промисловості зарубіжних кра-
їн та їх досвід у вирішенні відповідних
проблем доцільно враховувати при при-
нятті рішень щодо подальшої діяльності
галузі в Україні, яка наразі переживає
один із найнесприятливіших періодів за
весь час свого існування.

Розвиток металургії України в контексті військових дій на Донбасі

Металургійна галузь України була і
залишається ключовим сектором промис-
ловості, що тісно пов'язаний з іншими
видами діяльності вітчизняної економіки.
Проте у 2014-2015 рр. унаслідок украї-
нсприятливої кон'юнктури на світових
ринках та серйозних внутрішніх проблем,
пов'язаних із військовими діями на Дон-
басі, українські метпідприємства опини-
лися у надзвичайно складній ситуації, яка
вельми негативно позначилася майже на
всіх основних показниках металургійно-
го виробництва (табл. 3).

За даними Державної служби ста-
тистики України, у 2014-2015 рр. за ви-
ключенням обсягів реалізованої металур-
гійної продукції у фактичних цінах спо-
стерігалось скорочення виробництва ос-
новних видів металопродукції приблизно
на 20% щорічно, більш ніж на 10% зме-
нилася кількість найманих працівників,
істотного зниження (на 20-40%) зазнали
обсяги експорту й імпорту металопроду-
кції. Щоправда, частка галузі в загально-
му обсязі зовнішньоторговельних опера-
цій залишилася практично незмінною
порівняно з довоєнним періодом. Скорочення торкнулося й обсягів залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на 5-10%. Діяльність метпідприємств була збитковою, однак рентабельність операційної діяльності, навпаки, – позитивною, що може бути пов'язано з відображенням в офіційній статистиці у 2014-2015 рр. лише заводів, розташованих на підконтрольній Україні території.

Корективи у функціонування віт-
чизняної металургії внесли також тенденції розвитку гірничодобувних підприємств, які часто входять до складу вертикально інтегрованих компаній разом із металургійними підприємствами і у кризові періоди могли частково перекривати їх втрати.

Динаміка основних показників фінансово-економічної діяльності
металургії України у 2013-2015 рр.¹

Показники	Роки*			2014/2013, %	2015/2014, %
	2013	2014	2015		
Обсяг реалізованої металургійної продукції, млрд грн (у фактичних цінах)	207,3	237,4	277,1	114,5	116,7
Частка металургії в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	15,7	16,6	15,9	-	-
Індекс металургійного виробництва, % до попереднього періоду	94,7	85,5	83,9	-	-
Обсяг виробництва основних видів металургійної продукції, у тому числі:					
чавун, млн т	29,1	24,8	21,9	85,2	88,3
сталь, млн т	33,2	27,4	22,9	82,5	83,6
прокат готовий, млн т	17,8	14,3	11,9	80,3	83,2
труби та трубки, профілі порожнисті зі сталі, млн т	1,8	1,6	0,97	88,9	60,6
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. чол.	310	272	244	87,7	89,7
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	4150	4682	5645	112,8	120,6
Обсяг експорту металопродукції, млн дол.	17525,2	15229,0	9470,7	86,9	62,2
Частка металопродукції в загальному обсязі товарного експорту, %	28,1	28,3	24,8	-	-
Обсяг імпорту металопродукції, млн дол.	4953,2	3324,4	2004,2	67,1	60,3
Частка металопродукції у загальному обсязі товарного імпорту, %	6,5	6,1	5,3	-	-
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн дол.	6217,2	5551,6	5309,7	89,3	95,6
Частка металургії в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій, %	11,4	10,9	12,1	-	-
Фінансовий результат металургійних підприємств до оподаткування, млн грн	-12081,5	-38640,0	-47061,2	Збільшення збитків у 3,2 раза	Збільшення збитків у 1,2 раза
Рентабельність операційної діяльності, %	-2,7	2,8	0,6	-	-

¹ Складено та розраховано за даними Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua.

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Останні два роки у світі спостерігався надлишок виробництва залізорудної сировини (ЗРС) внаслідок нарощування гірничодобувними компаніями виробничих потужностей, ґрунтуючись на позитивних прогнозах розвитку китайської економіки та збільшення обсягів виплавки там сталі. Однак ці прогнози не справдилися, і темпи зростання економіки КНР уповільнилися, що стало причиною зменшення споживання металопродукції та відповідно ЗРС. Це призвело до рекордного зниження цін на залізну руду та поставило цілу підгалузь гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України на межі рентабельності. Так, вітчизняні гірничозбагачувальні підприємства у 2015 р. збільшили експорт ЗРС у натуральному вираженні порівняно з 2014 р. на 11,8% (до 45,7 млн т), тоді як валютна виручка за цей період знизилася на 37% (до 2,1 млрд дол.).

Таке істотне падіння галузевих показників пов'язане із: загальним скороченням промислового виробництва, що зменшило і до цього невелику ємність внутрішнього металоринку; посиленням конкуренції на зовнішніх ринках внаслідок уповільнення економічного зростання у низці найбільших економік світу (перш за все, у Китаї), що призвело до зменшення споживання сталі; проведенням АТО на сході країни, через що офіційна статистика не враховує обсяги металу, виробленого на тимчасово непідконтрольній території Донбасу, хоча вони і становлять не менше 10% загального виробництва сталі (табл. 4).

Експортні ціни на більшість сортменту вітчизняної металопродукції у 2014 р. знизилися на 3-10%, тоді як у 2015 р. падіння цін значно прискорилося і становило вже 30-35%. Це призвело до зниження цінової конкурентоспроможності українських металургів, адже собівартість їх продукції постійно зростала під впливом як зовнішніх чинників (тиск

з боку природних монополій, що підвищували ціни на природний газ, тарифи на електроенергію та залізничні тарифи; недостатньо виважена державна політика у питаннях забезпечення метпідприємств металобрухтом і своєчасного відшкодування ПДВ тощо), так і внутрішніх (техніко-технологічна відсталість, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності тощо). При цьому саме зростання собівартості металопродукції значною мірою нівелювало ефект від збільшення експортної виручки у гривневому еквіваленті внаслідок девальвації національної валюти в аналізованому періоді.

Сучасний стан металоринку та спад виробництва були причиною скорочення валютних надходжень в Україну, де металургійні підприємства завжди були одними з ключових постачальників. Так, за даними Держзовнішінформу, у 2015 р. порівняно з 2014 р. виручка від експорту металопродукції впала на 38% – до 7,8 млрд дол. (у натуральному вираженні поставки українського металу на зовнішні ринки знизилися набагато менше – на 12,8% – до 21,2 млн т). Основними ринками збуту були країни ЄС (близько 30%), Близького та Середнього Сходу (більше 30%), СНД (до 15%) та Африки (приблизно 12%) [40].

При цьому сортаментна структура експортованої та імпортованої металопродукції залишалася неефективною. Протягом останнього десятиліття основною статтею експорту були напівфабрикати (до 40%) і плоский прокат із нелегваної сталі без покриття (більше 20%), тоді як імпортувалися головним чином продукти прямого відновлення залізних руд (більше 10-20%), прокат із покриттям (15-20%) і вироби з легваної сталі (до 15%).

Однією з причин такої ситуації є доволі низький рівень інвестиційно-інноваційної активності в галузі.

Найбільші виробники сталі в Україні у 2013-2015 рр.¹

Підприємство	2013		2014		2015	
	млн т	% від загального обсягу	млн т	% від загального обсягу	млн т	% від загального обсягу
<i>ТОВ «Метінвест Холдинг»</i>						
ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча»	5,0	15,1	3,5	11,1	2,6	10,2
ПАТ «Металургійний комбінат «Азов-сталь»	4,5	13,6	3,6	11,4	3,3	12,9
ПАТ «Снаківський металургійний завод»	2,9	8,7	2,1	6,7	1,9	7,5
ВАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»	3,8	11,4	3,9	12,4	4,0	15,7
<i>Корпорація «Індустріальний союз Донбасу»</i>						
ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	4,2	12,7	2,2	6,9	0,68	2,7
ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського»	2,9	8,7	2,5	7,9	2,3	9,0
<i>Інші</i>						
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	6,4	19,3	6,3	20,0	6,0	23,5
ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна»	0,28	0,8	0,28	0,9	0,24	0,9
ПАТ «ЄВРАЗ – Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського»	0,99	2,9	0,98	3,6	0,99	3,9
Загальний обсяг виробництва сталі в Україні	33,2	100	31,7*	100	25,5**	100

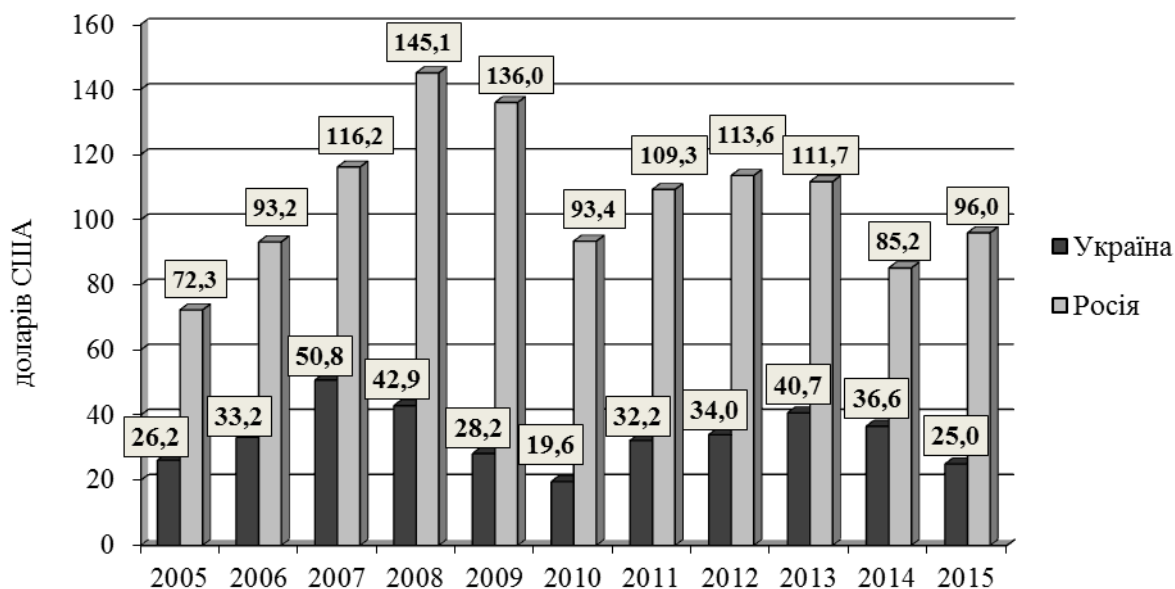
¹ Складено за даними металургійних компаній. Дані за 2015 р. є попередніми та підлягають уточненню.

* У 2014 р. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО в Україні було вироблено 27,4 млн т сталі. Проте з урахуванням обсягів виплавки сталі на найбільших металургійних підприємствах, розташованих на тимчасово невідконтрольній території Донбасу, загальний обсяг виробництва сталі в Україні становив приблизно 31,7 млн т.

** У 2015 р. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО в Україні було вироблено 22,9 млн т сталі. Проте з урахуванням обсягів виплавки сталі на найбільших металургійних підприємствах, розташованих на тимчасово невідконтрольній території Донбасу, загальний обсяг виробництва сталі в Україні становив приблизно 25,5 млн т.

Масштаби інвестиційного «аутсайдерства» вітчизняної металургії досить очевидно представлені на рис. 5. Діаграма показує, що розрив у 3-4 рази з показниками найближчого конкурента – росій-

ської металургії – стійко зберігається. Таким чином, формуються економічні передумови майбутніх конкурентних втрат України на ринках металопродукції.



Розраховано за даними Державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; Федеральної служби державної статистики Росії: <http://www.gks.ru/>

Рис. 5. Динаміка інвестицій в основний капітал у металургійній галузі України та Росії (на тонну виплавленої сталі)

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій у металургію України останніми роками також була негатив-

ною, хоча частка галузі в загальному обсязі ПІІ в економіку країни практично не змінилася (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка прямих іноземних інвестицій у металургію України у 2007-2015 рр.¹

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг ПІІ, млн дол., усього	5774,6	5534,4	5535,8	5904,9	6103,5	6114,9	6217,2	5551,6	5309,7
Темпи зростання ПІІ, % до попереднього періоду, усього	-	95,8	100,0	106,7	103,4	100,2	101,7	89,3	95,6
Частка інвестицій у металургію у загальному обсязі ПІІ в економіку України, %	19,5	15,5	14,1	13,5	12,5	11,4	10,9	12,1	12,2

¹ Складено та розраховано за даними Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua.

За географічною структурою найбільше коштів надійшло з Німеччини (більше 80%), Кіпру (близько 10%), Нідерландів (приблизно 3%). Також у різні роки у

вітчизняну металургію інвестували Росія, Великобританія, Польща, Швейцарія.

Зниження обсягів капітальних та прямих іноземних інвестицій негативно позначається на можливостях металур-

гійних підприємств провадити конче необхідні інновації та заходи щодо модернізації виробництва, адекватні сучасним викликам неоіндустріального розвитку галузі.

Інноваційна активність у металургійній промисловості України останніми роками відрізнялася дуже низьким рівнем та значною нестабільністю за всіма основними показниками (табл. 6).

Таблиця 6

Інноваційна активність у металургії України у 2007-2014 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн грн	2762,6	3291,9	892,1	298,3	1334,8	1076,3	1091,2	466,6
Темпи зростання витрат на інноваційну діяльність, % до попереднього періоду	175,7	110,8	66,3	33,4	447,5	80,6	101,4	42,8
Частка витрат на інноваційну діяльність у металургії в загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність у промисловості, %	25,5	27,4	11,2	0,4	9,3	9,4	11,4	6,1
Упроваджено нових технологічних процесів у металургії, од.	58	102	81	82	136	153	221	320
Частка маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних процесів у загальній кількості нових технологічних процесів у металургії	53,4	46,1	45,7	47,6	30,9	34,6	33,5	27,2
Освоєно виробництво інноваційних видів металопродукції, од.	122	181	197	172	224	223	352	354
Частка реалізованої інноваційної металургійної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції в металургії, %	6,2	8,4	7,3	3,7	1,7	1,7	3,2	1,1

¹ Складено та розраховано за даними Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua.

Фінансування інноваційної діяльності у металургії протягом 2007-2014 рр. майже на 100% здійснювалося за рахунок власних коштів підприємств, виключенням став тільки кризовий 2008 р., коли у компаній спостерігався значний спад фінансових результатів.

Однією з найбільш негативних характеристик інноваційної діяльності в галузі, яка не відповідає напрямам неоіндустріального розвитку, є низька питома вага підприємств, що впроваджували процесні інновації (менше 10%), і мала частка маловідходних, ресурсозберігаю-

чих, безвідходних процесів у загальній кількості нових технологічних процесів у металургії (менше 50%). Причому ці показники у 2013-2014 рр. мали тенденцію до зниження на тлі уповільнення інвестиційної активності та погіршення світової кон'юнктури на світових ринках металопродукції.

Наслідком технологічної відсталості галузі, зокрема, є високий рівень її екологічної небезпеки разом із виробниками електроенергії, газу й води, коксу і продуктів нафтопереробки, хімічною промисловістю (табл. 7).

Динаміка основних екологічних показників діяльності металургійної галузі України
у 2008-2015 рр.¹

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферу у металургії, тис. т	1149,7	926,7	1076,8	1102,3	1015,8	1004,6	803,9	870,7
Темпи зростання обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферу у металургії, % до попереднього періоду	-	80,6	116,2	102,3	92,2	98,9	80,0	104,6
Частка металургії в загальному обсязі викидів забруднюючих речовин в атмосферу, %	25,4	23,6	26,1	25,2	23,4	23,4	25,2	30,5
Обсяг викидів діоксиду вуглецю (CO ₂) у металургії, тис. т	38207,2	34348,3	39234,8	64073,1	58188,1	60520,6	42530,1	40544,5
Темпи зростання обсягу викидів діоксиду вуглецю (CO ₂) у металургії, % до попереднього періоду	-	89,9	114,2	162,3	92,4	104,0	70,3	95,3
Частка металургії в загальному обсязі викидів діоксиду вуглецю, %	21,9	22,5	23,8	31,7	29,4	30,6	27,8	29,2
Обсяг викидів діоксиду вуглецю на тонну виплавленої сталі, т/т	1,0	1,1	1,2	1,8	1,76	1,8	1,6	1,8
Частка капітальних інвестицій у металургії в загальному обсязі капітальних інвестицій на поточні витрати підприємств на охорону та раціональне використання природних ресурсів, %	н/д	33,6	25,3	15,8	18,7	28,0	25,3	н/д

¹ Складено та розраховано за даними Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua.

При цьому за умови низької частки металургії в загальному обсязі підприємств, які здійснювали викиди від стаціонарних джерел забруднення (не більше 3,5%), питома вага галузі в загальному обсязі викидів забруднюючих речовин в атмосферу та діоксиду вуглецю є доволі значною, складаючи в різні роки від 20 до 30%. Частка ж капітальних інвестицій у металургії в загальному обсязі капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів в аналізованому періоді знижувалася.

Обсяги викидів металургійними підприємствами забруднюючих речовин в атмосферу знижувалися у кризові періоди 2008-2009 та 2014 рр., проте пов'язано це було тільки із загальним зниженням обсягів випуску металопродукції, а не з підвищенням екологічності виробничого процесу.

Однак слід зазначити, що за показником обсягів викидів діоксиду вуглецю (CO₂) на тонну виплавленої сталі вітчизняна металургія практично не перевищує загальносвітовий рівень, який, за даними

World Steel Association, за останні 5 років становив у середньому 1,8 т CO₂/т сталі (за винятком деяких розвинених країн, де цей показник не перевищує 1,2 т CO₂/т сталі).

Найбільша кількість викидів парникових газів має місце в аглодоменному виробництві (майже 50% від загального обсягу). Тому для української металургії найбільш актуальним є зниження викидів у доменному переділі (зниження питомих витрат вуглецевмісних матеріалів, вдмухування пиловугільної суміші в домни, утилізація і використання доменного й коксового газу для технологічних потреб).

Із низькою інноваційно-інвестиційною активністю галузі багато в чому пов'язана висока енерго- та ресурсоемність металургійного виробництва в Україні.

Частка сировини у собівартості металопродукції становить до 44%, а частка всіх енергоресурсів, включаючи природний газ, вугілля, кокс, електроенергію, – 42%. Решта становлять загальні витрати, включаючи заробітну плату.

Найбільший обсяг енергоресурсів витрачається при виплавці чавуну (до 45%), виробництві зливків із мартенівської та електросталі (близько 10%, включаючи сам процес виплавки сталі). Енерговитратним також є випуск виробів із нержавіючої сталі та плоского прокату.

Унаслідок низького технологічного рівня виробництва на виготовлення однієї тонни сталі в Україні витрачається 52,8 людино-години, тоді як у Росії цей показник становить 38,1, у Німеччині – 16,8. При повній завантаженості металургійних комбінатів України з повним металургійним циклом продуктивність праці становить приблизно 200-250 т сталі на одного робітника на рік, у той час як на сучасних електрометалургійних міні-заводах з обсягами виробництва 1,5-

2,0 млн т сталі на рік цей показник дорівнює 3000-4000 т [41].

Як зазначено вище, однією з головних причин значного погіршення фінансово-економічних показників української металургії у 2014-2015 рр. були військові дії у Донецькій та Луганській областях, що розпочалися у 2014 р. Хоча порівняно з підсумками діяльності металургії всієї України результати галузі на Донбасі були значно гіршими.

У докризовому 2013 р. у Донецькій області, де розташована переважна більшість металургійних підприємств регіону, працювало майже 90 тис. чол., тобто п'ята частина всіх працівників промисловості. Частка металургії в загальному обсязі реалізованої промислової продукції області становила 33%, товарного експорту – 64,2, прямих іноземних інвестицій – 16,4%. Результати діяльності металургії Луганської області в цей період були значно скромнішими в натуральному вираженні, однак галузь забезпечувала 30,9% реалізованої промислової продукції та 45,2% товарного експорту. Частка Донецької та Луганської областей у загальноукраїнському обсязі реалізованої металургійної продукції у 2013 р. становила 42,6%, у виробництві сталі – 42,5, в експорті металопродукції – 54,9%.

У Донецькій області у 2014 р. порівняно з 2013 р. обсяги виробництва основних видів металопродукції у натуральному вираженні впали на 20-30%, індекс металургійного виробництва знизився на 27,7%, обсяг прямих іноземних інвестицій – на 39,5% (що означає відплив фінансових ресурсів, конче необхідних для модернізації галузі). Фінансові результати до оподаткування підприємств металургійної промисловості були негативними, сягнувши більше 6 млрд грн, обсяг експортних поставок металопродукції знизився майже на 20%. Більш ніж на 10% скоротилася чисельність штатних працівників, що у майбутньому може

привести до критичного зниження кадрового потенціалу містоутворюючих підприємств.

Негативні тенденції 2014 р. продовжилися і у 2015 р. Спостерігалось подальше падіння (на 26,4%) індексу металургійного виробництва, зменшення більш ніж у два рази обсягів експорту металопродукції, скорочення майже на чверть частки прямих іноземних інвестицій, збитки металургійних підприємств до оподаткування зросли у 2,5 раза.

У Луганській області у 2014 р. обсяги виробництва сталі, феросплавів та труб у натуральному вираженні впали на 64; 41,4 та 56,9% відповідно, фінансові результати метпідприємств до оподаткування були негативними, збитки становили більше 20 млрд грн (у 2015 р. – більше 23 млрд грн), обсяг експорту металопродукції скоротився більш ніж на 40% (у 2015 р. – на 85%).

Причинами таких негативних тенденцій у розвитку металургійної промисловості Донбасу є те, що військові дії у регіоні призвели як до значного загострення вже існуючих галузевих проблем (низький техніко-технологічний та екологічний рівень виробництва, його висока енерго- і ресурсоемність, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності метпідприємств, деформації у структурі виробництва, експорту, імпорту та споживання металопродукції тощо), так і до появи абсолютно нових, пов'язаних виключно зі збройним протистоянням (загроза руйнування виробничих потужностей та загибелі персоналу, дефіцит сировинних ресурсів і труднощі з вивезенням готової продукції через пошкодження транспортної, передусім залізничної, та енергетичної інфраструктури, порушення традиційних логістичних схем руху ресурсів, продукції та послуг унаслідок транспортної блокади регіону).

З усіх основних металургійних та коксохімічних підприємств Донецької та

Луганської областей (згідно з їх офіційними звітами та повідомленнями) тільки ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» («ММК ім. Ілліча») та ПАТ Металургійний комбінат «Азовсталь» (МК «Азовсталь»), розташовані у м. Маріуполі, не зупиняли виробничого процесу. Проте у своїй діяльності вони стикаються з обмеженнями поставок сировини та вивезення готової продукції, що негативно позначається на завантаженні їх виробничих потужностей.

На підконтрольній Україні території Донбасу розташовані також ПрАТ «Костянтинівський металургійний завод» («КМЗ»), ТОВ «Краматорський феросплавний завод» («КФЗ»), ТОВ «Електросталь» (м. Курахове) та ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» («АКХЗ»). Однак їх функціонування є досить нестабільним не тільки через проблеми з ресурсним забезпеченням і збутом продукції, але і внаслідок близькості зони бойових дій.

Значна кількість металургійних і коксохімічних підприємств Донецької та Луганської областей на сьогоднішній день опинилися на тимчасово непідконтрольній Україні території (ПАТ «Єнакієвський металургійний завод» («ЄМЗ») (з Макіївською філією), ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» («АМК»), ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод» («Донецьксталь»), ПАТ «Донецький металопрокатний завод» («ДМПЗ»), ПрАТ «Донецький електрометалургійний завод» («ДЕМЗ»), ПАТ «Харцизький трубний завод» («ХТЗ»), ПАТ «Стаханівський завод феросплавів» («СЗФ»), ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод» («ЯКХЗ»), ПрАТ «Макіївкокс», ПрАТ «Єнакієвський коксохіпром» («ЄКХП»), ПАТ «Донецьккокс», ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» («Алчевськкокс»).

Із другого півріччя 2014 р. ці підприємства, на яких працює майже 50 тис.

чол., змушені були постійно призупиняти свою діяльність унаслідок активних бойових дій. Деякі з них не працюють і на сьогоднішній день. Підприємства, що змогли частково (або на певний час) відновити виробництво (наприклад, «Донецьксталь», «СМЗ», «АМК»), стикаються головним чином із проблемами дефіциту сировини та вивезення готової продукції внаслідок значних руйнувань транспортної інфраструктури та економічної блокади цих територій. Через це їх потужності були завантажені не повністю, а фінансові результати – від’ємні.

Ситуація, коли підприємства єдиного до того гірничо-металургійного комплексу України опинилися по різні боки лінії розмежування, призвела також до порушення виробничих ланцюжків у галузі. Це передусім стосується складності (або неможливості) поставок ЗРС із Дніпропетровської, Запорізької та Полтавської областей, поставок коксу і флюсо-доломітів із тимчасово непідконтрольної території Донбасу. Слід зауважити, що поклади залізної руди розташовані тільки на підконтрольній Україні території, тоді як більшість коксохімічних заводів – на тимчасово непідконтрольній території.

Крім проблем забезпечення сировиною, виробничі ланцюжки порушилися і у сфері поставок напівфабрикатів, які раніше вироблялися заводами з непідконтрольної сьогодні території.

Наприклад, «АМК» поставляв продукцію з низькою доданою вартістю для подальшої переробки на свій європейський завод ЗАТ «ІСД Дунаферр» (м. Дунайварош, Угорщина). У зв’язку з простоєм «АМК» «ІСД Дунаферр» відновив власне виробництво сталевих напівфабрикатів, що мало позитивний відгук від угорського уряду, проте у майбутньому може призвести до проблем у діяльності метпідприємства, розташованого на території України, на якому і зараз працюють тисячі робітників та яке сплачує податки в український бюджет.

Також «АМК» традиційно поставляв осьову заготовку ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського», і у 2015 р. унаслідок її нестачі (а також нестабільності поставок коксу та металобрухту) підприємство не змогло виробити запланований обсяг продукції, що стало причиною одержання збитків у сумі 828 млн грн.

Проблеми з належним забезпеченням основними та допоміжними матеріалами для виробництва продукції внаслідок додатково введених процедур перетину вантажами будь-якого вмісту лінії розмежування зони АТО виникли і у ПАТ «Харцизький трубний завод», яке в основному використовує металопрокат від «Азовсталі» та «ММК ім. Ілліча».

Однак металургійна промисловість Донецької та Луганської областей, незважаючи на кризові явища, посідає чільне місце в економіці регіону та України в цілому. Навіть без урахування частини зони АТО частка Донецької області в обсягах реалізації металургійної продукції у 2015 р. становила 28,1% (у загальному обсязі реалізованої промислової продукції регіону – 43,9%), Луганської області – 1,8 та 19,3% відповідно.

Металургія всієї України протягом 2013-2015 рр. також змогла зберегти свої позиції серед найбільших країн-металовиробників світу, посівши 10 місце, а найбільша вітчизняна меткомпанія – ТОВ «Метінвест Холдинг» – у 2015 р. посіла 40 місце серед 50 провідних металургійних підприємств світу [25, с. 8-9].

Отже, відродження галузі виступає нагальною необхідністю та потребує значної уваги з боку держави, бізнесу і науки. Вирішення проблем і подальший розвиток галузі при цьому вбачається у її неоіндустріалізації, тобто у переході на новітні технології виробництва й управління – від видобутку сировини до утилізації продукції та відходів.

Стратегічні напрями неоіндустріального розвитку металургії України

Для України цілком актуальними є загальносвітові стратегічні напрями неоіндустріалізації металургійної промисло-

вості. Однак у нашій країні їх реалізація матиме низку особливостей, пов'язаних зі станом та історичними відмінностями розвитку галузі (табл. 8).

Таблиця 8

Особливості неоіндустріального розвитку металургійної промисловості¹

Основні напрями неоіндустріального розвитку	База неоіндустріального розвитку	Основні проблеми неоіндустріального розвитку
Розвинені країни (на прикладі ЄС-28)		
Зниження ресурсо- та енергоємності на всіх етапах виробництва. Підвищення екологічності виробничого процесу. Інтенсифікація проведення та впровадження інноваційних розробок зі створення принципово нових техніко-технологічних рішень для металургійного виробництва. Удосконалення сортаменту продукції, що випускається, з акцентом на індивідуальних потребах та вимогах замовника. Поглиблення співпраці металургійної галузі з іншими видами економічної діяльності для одержання мультиплікативного ефекту для всього національного господарства	<p>Спеціалізація на випуску високотехнологічної продукції.</p> <p>Пріоритетний розвиток виробництв п'ятого і шостого технологічних укладів.</p> <p>Розвинений внутрішній ринок.</p> <p>Наявність розвинених транснаціональних компаній (ТНК).</p> <p>Розвинена система фінансових інститутів.</p> <p>Високий рівень життя населення</p>	<p>Обмежені техніко-технологічні можливості зниження енерго- і ресурсоємності виробництв та підвищення їх екологічності.</p> <p>Залежність від імпорту енергоресурсів.</p> <p>Недостатні обсяги виробництва сировини і напівфабрикатів.</p> <p>Певний дефіцит кваліфікованих робітників</p>
	Країни, що розвиваються (на прикладі БРІКС)	
	<p>Наявність сировинних ресурсів (зокрема, енергетичних) для всіх етапів металовиробництва.</p> <p>Наявність більш дешевої робочої сили.</p> <p>Швидкозростаючий внутрішній ринок</p>	<p>Недостатній рівень розвитку високотехнологічних виробництв.</p> <p>Більш низький рівень життя населення порівнян з розвиненими країнами.</p> <p>Недостатній рівень розвитку системи фінансових інститутів</p>
Україна		
	<p>Наявність деяких видів сировинних ресурсів (залізна руда, флюсо- доломіти, частково коксівне вугілля) для виробничого процесу.</p> <p>Наявність більш дешевої робочої сили.</p> <p>Функціонування комбінатів повного циклу виробництва (чавун-сталь-прокат)</p>	<p>Недостатній рівень розвитку високотехнологічних виробництв.</p> <p>Високий рівень морального та фізичного зносу більшої частини використовуваних технологій та обладнання.</p> <p>Мала ємність внутрішнього ринку.</p> <p>Недостатній рівень розвитку системи фінансових інститутів.</p> <p>Низький рівень життя населення</p>

¹ Розроблено на основі наукових та аналітичних матеріалів щодо проблеми реіндустріалізації / неоіндустріалізації в зарубіжних країнах та Україні.

Перш за все, необхідно врахувати два основних блоки чинників розвитку вітчизняної металургії на сучасному етапі: економічний та політичний.

До першого блоку належать такі об'єктивні традиційні чинники, як попит та пропозиція металопродукції на світовому та внутрішньому ринках, техніко-технологічний стан українського металургійного виробництва, наявність і професійний рівень робочої сили, макроекономічна ситуація в країні тощо, які визначають позитивні та негативні передумови неіндустріалізації галузі.

До негативних, головним чином, належать системні проблеми її діяльності, що накопичувалися протягом десятиліть [42]: низький техніко-технологічний рівень виробництва, що характеризується високим рівнем зношеності металургійних агрегатів (понад 60%) та домінуванням морально й фізично відсталих технологій виробництва; висока енерго- та ресурсоемність виробництва, що виражається у превалюванні ресурсної (особливо сировинної) складової в собівартості вітчизняної металопродукції та постійному зростанні дефіциту металургійних ресурсів (передусім, коксівного вугілля та металобрухту); низький інвестиційно-інноваційний та екологічний рівень металургійного виробництва; деформації в структурі виробництва, експорту, імпорту та споживання металопродукції на тлі дуже значної експортної орієнтації галузі (до 80%); несприятлива макроекономічна ситуація в Україні в цілому, що суттєво позначається на діяльності фінансової та банківської систем країни, розвитку металоспоживаючих галузей, обсягах залучених інвестицій тощо.

Позитивними передумовами неіндустріалізації української металургійної промисловості можна вважати наявність істотних запасів деяких видів ресурсів (залізорудної сировини) і кваліфікованої та відносно дешевої робочої сили, функціонування комбінатів повного циклу

(що дає можливість не залежати від імпорту напівфабрикатів) і, як це не парадоксально, техніко-технологічну відсталість виробництва. Останнє пов'язане з можливістю меншого «опору» з боку власників метпідприємств у разі проведення їх кардинальної модернізації.

Незважаючи на те що українські виробники ніколи не могли істотно впливати на кон'юнктуру світового металоринку, а також мають цілу низку інших проблем, цей блок чинників є природним для металургів і дає можливість прогнозувати розвиток ситуації, відповідати на виклики та зменшувати ризики.

Другий блок чинників кардинально відрізняється від першого, є абсолютно «новим» для металургійної промисловості України і на сьогоднішній день пов'язаний із військовими діями у Донецькій та Луганській областях, які мають дуже потужний негативний вплив на діяльність там металургійних підприємств і, відповідно, галузі в цілому. Проте його вирішення цілком і повністю залежить від внутрішньої та зовнішньої державної політики, і металургійні підприємства не мають змоги впливати на ситуацію.

Виходячи з вказаних чинників розвитку металургії, можна виділити кілька найбільш значущих особливостей її неіндустріалізації.

Одна з головних особливостей стоїть розриву в рівні використовуваних технологій (табл. 9), що суттєво відображається на ресурсоемності та екологічності виробничого процесу.

Так, частка металургії в загальному обсязі викидів діоксиду вуглецю в Україні становить у середньому 23-27% [43], тоді як у європейських країнах – лише 4-7% [38, с. 7]; витрати на паливно-енергетичні ресурси у структурі собівартості українського металопрокату становлять 50%, тоді як у промислово розвинених країнах цей показник не перевищує 20%, енергоемність виробництва чавуну на українських метпідприємствах на 30%

Технологічна структура виробництва сталі в Україні та світі у 2005-2015 рр.,
% від загального обсягу виробництва¹

Регіон (країна)	Спосіб виробництва сталі									Частка безперервної розливки сталі		
	киснево-конверторний			електростале-плавильний			мартенівський			2005	2010	2015
	2005	2010	2015	2005	2010	2015	2005	2010	2015			
Китай	88,7	90,2	93,9	11,8	9,8	6,1	-	-	-	97,7	97,9	98,3
Японія	74,4	78,2	77,1	25,6	21,8	22,9	-	-	-	97,7	98,2	98,1
США	45,0	38,7	37,3	55,0	61,3	62,7	-	-	-	96,8	97,4	99,0
Росія	61,6	63,4	67,7	16,3	26,9	29,0	22,1	9,8	2,4	54,0	80,7	81,8
Індія	43,7	38,1	42,7	54,1	60,4	57,3	2,2	1,5	-	71,6	69,5	83,4
Південна Корея	55,9	58,4	69,6	44,1	41,6	30,4	-	-	-	98,1	98,0	98,6
Німеччина	69,3	69,8	70,4	30,7	30,2	29,6	-	-	-	96,4	96,7	97,0
Україна	49,9	69,4	71,8	9,8	4,5	5,6	40,2	26,2	22,6	44,8	53,8	48,9
Бразилія	76,1	74,7	78,5	22,0	23,7	19,9	-	-	-	92,4	96,6	99,0
Туреччина	29,2	28,3	35,0	70,8	71,7	65,0	-	-	-	100,0	100,0	100
Азія	76,3	80,0	84,4	23,8	19,9	15,5	0,2	0,1	-	95,6	95,8	97,1
ЄС-28	61,3	57,7	50,6	38,4	41,9	39,4	0,4	0,4	-	95,0	96,8	96,8
СНД	57,1	64,6	67,0	16,0	21,1	25,5	26,9	13,4	6,9	54,1	73,7	75,7
Близький Схід	16,2	12,3	8,2	83,8	87,8	91,8	-	-	-	100,0	100,0	99,9
Африка	41,6	33,3	37,8	58,3	66,6	62,2	-	-	-	97,8	99,7	99,7
Світ у цілому	65,4	69,8	74,4	31,9	29,0	25,1	2,8	1,2	0,4	91,7	94,6	96,1

¹ Складено за даними World Steel Association: www.worldsteel.org.

вище, ніж у провідних компаній світу, енергоємність виробництва тонни сталі в Україні становить 840 кг умовного палива (у.п.), тоді як у країнах ЄС вона у 1,9 раза нижче.

Однак для подальшого зниження тиску на довкілля розвиненим країнам необхідно розробити й впровадити принципово нові технології та обладнання (особливо після 2035 р.), адже їх сьогоднішній рівень на найбільш ефективних європейських металургійних заводах близький до своїх фізичних меж і вже не може забезпечити подальшого зниження викидів діоксиду вуглецю. Крім того, у «Steel Action Plan» особливо підкреслюється, що для підвищення конкурентоспроможності сталеливарної галузі ЄС необхідне єдине «ігрове поле» у кліматичній політиці, тому що треті країни за рахунок більш м'яких екологічних вимог

до виробництва одержують конкурентну перевагу, що дозволяє занижувати витрати на випуск продукції [32, с. 13-14].

Виконавчий директор Міжнародного енергетичного агентства Н. Танака також відзначає, що введення обмежень на викид вуглекислого газу в одних країнах (ОЕСР) за відсутності аналогічних заходів в інших створює загрозу недобросовісної конкуренції та може призвести до «витоку вуглецю», тобто перенесення виробництв у регіони з менш жорсткими вимогами до екологічності виробництва. У металургійній галузі, на його думку, існують обмежені можливості скорочення енергоспоживання при застосуванні існуючих технологій (хоча деякі новітні розробки і можуть дозволити знизити споживання енергії на 20-30%), тому будуть потрібні нові технічні рішення, які, наприклад, уможливають скорочення

обсягу виплавки. Перехід на нові види палива також дозволить знизити обсяг викидів. Крім того, розробка великомасштабних проектів з уловлювання вуглекислого газу на метпідприємствах дасть змогу одержати більш точне уявлення про масштаби витрат й ефективність різних методів вловлювання [44].

Таку ситуацію для України цілком можна вважати позитивною. Вітчизняна металургія має шанс не просто «наздоганяти» провідні металургійні виробництва світу за рахунок зменшення розриву в основних показниках ресурсоефективності й екологічності внаслідок упровадження вже існуючих зарубіжних технологій. У галузі з'являється можливість позиціонувати себе як рівноправного партнера, узявши реальну участь у розробці принципово нових техніки і технологій. При цьому власники й керівники метпідприємств у розвинених країнах можуть набагато більше «опиратися» новим капіталовкладенням, адже фізичний та моральний знос використовуваного там обладнання досить невеликий, а строк окупності інвестицій у металургії обчислюється роками.

Заходи українських метпідприємств, спрямовані на впровадження енерго- та ресурсоощадних технологій¹, також в основному не відповідають неоіндуст-

¹ Наприклад, у 2015 р. ПАТ «ММК ім. Ілліча» повністю відмовився від мартенівського способу виплавки сталі, зосередившись на киснево-конвертерному. Крім цього, було впроваджено 50 енергозберігаючих заходів щодо економічним ефектом понад 150 млн грн, результатом чого стало зменшення річного споживання природного газу на 7,5 млн м³, вугілля – на 22,7 тис. т, коксу – майже на 5 тис. т, електроенергії – на 13,1 кВт·год., теплоенергії – 9,5 тис. Гкал. Найбільш значущими енергозберігаючими заходами були зниження витрат твердого палива в аглошихті за рахунок збільшення в ній частки шламів (на аглофабриці); у доменному цеху – заміна насадкових виробів із діаметром 40 мм на вироби з діаметром 30 мм на повітрянагрівачі 19 біс (у доменному цеху); переведення котлів блоку середнього тиску на роботу тільки на доменному газі при його надлишку (на ТЕЦ 1).

римальній направленості розвитку металургії. Як правило, вони більшою мірою мають характер ремонтів, і аж ніяк не являють собою розробку й використання проривних технологій, що можуть різко знизити обсяги використання традиційних енергоресурсів або запропонувати їх заміну на нові, більш дешеві, екологічні й ошадні.

Дещо краща ситуація з необхідністю задовольняти індивідуальні потреби кожного клієнта². Незважаючи на те що металургія належить до масового типу виробництва, метпідприємства внаслідок посиленої конкуренції на зарубіжних ринках мають постійно оновлювати й удосконалювати сортамент продукції, що виробляється. І навіть якщо цю metalloпродукцію не можна назвати абсолютною новою, вона орієнтована на конкретного споживача, тобто відповідає «духу» неоіндустріалізації.

² Наприклад, підприємства ТОВ «Метінвест Холдинг» тільки за останній рік освоїли виробництво таких видів продукції: оцинкованого рулонного прокату за європейським стандартом EN 10346 (продукція застосовується у будівництві для виготовлення легких будівельних тонкостінних конструкцій (ЛБТК) і несучих профнастилів); товстолистового прокату з конструкційної сталі, стійкої до атмосферної корозії, за європейським стандартом EN 10025-5 (раніше в Україні не випускався. Антикоровізійні властивості сталі за EN 10025-5 зумовлені її хімічним складом. Завдяки особливій системі легування на поверхні виробу утворюється патина, що захищає внутрішні шари від впливу доккілля. Прокат з такої сталі не потребує фарбування, що економить витрати на обробку поверхні й експлуатацію конструкцій. Продукція широко застосовується при спорудженні мостів і естакад, виготовленні резервуарів, контейнерів, у дизайні фасадів будівель і об'єктів. Використання атмосферостійкої сталі в конструкціях, що експлуатуються у середовищі димових газів, продовжує термін служби димоходів і газових каналів); розширили лінійку борвмісних сталей товщиною від 2,5 мм, що уперше в Україні дозволило сільськогосподарському машинобудуванню знайти вітчизняну альтернативу імпортному тонкому листу, який до цього регулярно поставлявся з Туреччини, Австрії та Фінляндії.

З метою визначення прозорих напрямів розвитку металургійної промисловості, у реалізації яких зацікавлена держава і які у подальшому матимуть її підтримку, а також зменшення «опору» з боку власників українських метпідприємств у питанні неоіндустріального розвитку галузі доцільно розробити й упровадити два основних нормативних документи:

Довгострокову загальнодержавну стратегію розвитку металургії України (дія попередньої «Державної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року» закінчилася більше чотирьох років тому);

Стратегію відродження (реінтеграції, відновлення, розвитку) тимчасово непідконтрольних Україні території Донецької та Луганської областей.

Конкретна назва документа на цьому етапі не має вирішального значення. Йдеться не про планування на роки вперед сортаменту продукції, заходів щодо ремонту обладнання або співпраці з якимось споживачем. У цих питаннях найбільш компетентними є самі металурги, і бізнесу тут необхідно дати якомога більше свободи.

Головна мета прийняття нормативних актів полягає в тому, щоб дати змогу метпідприємствам побачити ситуацію у галузі в цілому та зорієнтуватися, у яких умовах та на якій території вони функціонуватимуть у майбутньому. Необхідно чітко визначити, які дії металовиробників відповідатимуть національній стратегії розвитку України й одержать належну державну підтримку (від податкових пільг до державних гарантій перед зарубіжними партнерами та підтримки у міжнародних судах), а які жорстко каратимуться (від штрафів до припинення господарської діяльності).

Основними механізмами реалізації галузевої політики неоіндустріального розвитку галузі мають стати:

інвестиційно-інноваційні (сприяння формуванню/залученню позабюджетних джерел інвестиційних ресурсів, у тому числі через вихід на зовнішні ринки капіталів та співробітництво з міжнародними інституціями; підтримка формування сучасних форм співпраці з науковими, технологічними та індустріальними парками, науковими установами і вищими навчальними закладами; участь у міжнародних програмах інноваційного розвитку, наприклад, «HORIZON 2020»¹, «ULCOS»²);

приватно-державне партнерство для реалізації великих регіональних/загальнопромислових екологічних та інфраструктурних проектів;

фінансово-кредитні заходи (на основі загального поліпшення умов оподаткування та комерційного кредитування);

митно-тарифне регулювання експортно-імпортних операцій із сировиною для стабілізації ресурсозабезпечення метпідприємств та реалізації завдання імпортозаміщення (у межах міжнародно визнаних норм і зобов'язань).

Слід урахувати, що неоіндустріальний вектор розвитку української металургії здійснюватиметься в контексті впровадження в дію з 1 січня 2016 р. економічної частини «Угоди про асоціацію

¹ Наприклад, у рамках Horizon 2020 представниками металургійної галузі було подано новий проект державно-приватного партнерства під назвою SPIRE, річний бюджет якого сягає близько 20-25 млн євро.

² «ULCOS stands for Ultra-Low Carbon dioxide (CO₂) Steelmaking» – у програмі беруть участь 48 основних європейських меткомпаній із 15 країн. Її метою є різке скорочення викидів діоксиду вуглецю від виробництва сталі. При цьому металургійні підприємства тісно співпрацюють із партнерами з науково-дослідних інститутів, енергетичними компаніями, провідними інженерами.

між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони» (далі – «Угода про асоціацію») [45], яка має досить неоднозначні наслідки для галузі [46].

Наприклад, зобов'язання щодо скасування вивізного (експортного) мита на брухт легированих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикатів із їх використанням та спеціальні заходи у формі додаткового збору до вивізного (експортного) мита, які містяться в додатках 1-С та 1-Д документа, стали причиною ветовання Президентом України проекту Закону «Про внесення зміни до статті 13 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» від 20 квітня 2016 р. № 3868 [47]. У законопроекті пропонувалося збільшити ставку вивізного (експортного) мита на відходи та брухт чорних металів із 10 до 30 євро строком на 3 роки.

Необхідність підвищення експортного мита автори документа обґрунтували зростанням дефіциту металобрухту для внутрішнього споживання, який у 2015 р. становив 22% (855 тис. т) від загальної потреби (3,92 млн т), тоді як обсяг експорту лому був найбільшим за останні 10 років і склав 1,2 млн т. Це, зокрема, стало причиною сумарного простою сучасного електросталеплавильного заводу «Інтерпайп Сталь» протягом 63 днів [48].

Щоправда, 12 липня 2016 р. Верховна Рада України з урахуванням пропозицій Президента України повторно ухвалила проект Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку», згідно з яким ставку вивізного (експортного) ми-

та на відходи та брухт чорних металів було тимчасово, строком на один календарний рік, збільшено з 10 до 30 євро та скасовано обов'язкову реєстрацію контрактів на експорт металобрухту для лібералізації зовнішньоекономічної діяльності.

Вирішення проблем і подальший розвиток металургії Донбасу, як і України в цілому, також вбачається у модернізації виробництва на новій індустріальній основі.

При цьому відновлення Донбасу необхідно розглядати як одну з головних точок зростання української економіки та металургійної промисловості, зокрема через участь метпідприємств регіону в реалізації великих інфраструктурних та екологічних проектів за активної співпраці з науковими, технологічними й індустріальними парками. Це сприятиме інтенсифікації проведення та впровадження інноваційних розробок зі створення принципово нових техніко-технологічних рішень для металургійного виробництва, що забезпечить внутрішній попит на власні науково-технічні й інноваційні розробки та потребуватиме вдосконалення сортаменту продукції, яка випускається.

Є сенс внести зміни до структури основних ринків збуту продукції металургійних підприємств Донбасу, зокрема, скоротити частку російського ринку внаслідок активних процесів імпортозаміщення металопродукції, що здійснюються в Росії, а також низки політичних рішень щодо обмеження імпорту українських товарів.

З огляду на вищезазначене, ключовим моментом ринкової стратегії розвитку металургії як Донбасу, так і України в цілому є необхідність диверсифікації ринків збуту металопродукції з наданням пріоритетів поставкам у Північну Африку та на Близький Схід, а також зміцнен-

ню зв'язків з ЄС (зокрема, у рамках Угоди про асоціацію), США та, можливо, країнами Латинської Америки. Ці ринки потребуватимуть як металопродукції з низьким ступенем обробки (у коротко- та середньостроковій перспективі), так і більш високотехнологічної (у середньо- та довгостроковій перспективі).

Доцільною вбачається оптимізація галузевої логістично-збутової політики з акцентом на диверсифікацію джерел та шляхів постачання сировини й енергоресурсів в умовах неможливості повноцінного використання традиційних напрямів вантажопотоків. На підконтрольній частині регіону першочерговими пріоритетами відновлення галузі можна назвати розбудову виробничої інфраструктури в обхід тимчасово непідконтрольної території Донбасу та переорієнтацію на постачальників сировини (головним чином коксу та флюсоделомітів) з інших областей України (Дніпропетровської та Запорізької – ПАТ «ЄВРАЗ Дніпродзержинський КХЗ», ПАТ «Запоріжжкокс») або зарубіжних країн (Китай, Польща, Росія, Італія, Чехія, Казахстан та ін.).

Слід зазначити, що неоіндустріалізація металургії Донбасу гіпотетично можлива тільки на тих підприємствах, що наразі розташовані на підконтрольній Україні території, проте найбільш ефективною вона буде за умови включення до даного процесу всього металургійного комплексу країни. Причиною цього є доволі тісні транспортно-логістичні, сировинно-ресурсні, фінансові та інституційні взаємозв'язки між усіма українськими меткомпаніями, і їх подальше руйнування означатиме, як мінімум, необхідність істотного перегляду частиною заводів каналів постачання сировини, збуту готової продукції, одержання виробничих та управлінських послуг тощо. Це ж, у свою чергу, «відволікатиме» фінансові та професійні ресурси, необхідні

для їх неоіндустріалізації. Тому збереження цілісності вітчизняного металургійного комплексу є одним із першорядних завдань при реалізації Україною промислової політики та базисом майбутнього розвитку галузі.

Висновки. Важливою особливістю неоіндустріалізації в Україні має стати розвиток на якісно новій основі базових видів промислової діяльності, зокрема металургії. Світова практика свідчить, що відродження галузі на неоіндустріальних засадах є не тільки необхідним, але і цілком можливим. Реалізація цього завдання передбачає врахування низки передумов, що включають як світові тенденції галузевого розвитку, так і національні секторальні особливості.

1. У період з 1970 по 2015 р. у світі відбувалося безпрецедентне зростання обсягів металовиробництва, коли збільшення випуску сталі становило більш ніж 2,5 рази. При цьому пік зростання припав на першу половину 2000-х років, коли спостерігався бурхливий економічний розвиток «нових індустріальних країн», а піки спаду – на першу половину 1990-х років (період розпаду СРСР) та світову фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр.

Кардинальних змін зазнала географічна структура виробництва та споживання металопродукції зі зміщенням «центрів» виплавки і торгівлі металом у країни Азії, Північної Африки та Південної Америки, що швидко розвиваються. Лідером у цьому процесі є Китай, який у 2015 р. виробив і спожив майже половину всіх обсягів сталі та готової металопродукції, а також Індія, Туреччина, Бразилія, Єгипет, Іран, Саудівська Аравія та ін.

Перевиробництво металу та зміни його географічної структури призвели до загострення збутових, екологічних і ресурсних проблем у світовій металургії.

Спостерігалось значне збільшення викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище, посилення конкуренції між «традиційними» (країни ЄС, СНД, Японія, Південна Корея) і «новими» (Китай, Індія, Туреччина, Бразилія) сталевиробниками, а також посилення дефіциту сировинних ресурсів для виробництва металопродукції через їх вичерпність і розташування покладів в основному на території країн, що розвиваються.

Зазначені тенденції значною мірою є причиною негативних результатів діяльності металургійної промисловості та зумовлюють необхідність змін у промисловій політиці зарубіжних країн, які одержали назву «реіндустріалізація» або «неоіндустріалізація».

2. На базі узагальнення досвіду впровадження нової промислової політики для подолання негативних тенденцій розвитку металургії у розвинених країнах та країнах, що розвиваються (на прикладі ЄС та БРІКС відповідно), визначено, що основними напрямками неоіндустріалізації галузі у світі виступають зниження ресурсо- та енергоємності на всіх етапах виробництва; підвищення екологічності виробничого процесу; інтенсифікація проведення та впровадження інноваційних розробок зі створення принципово нових техніко-технологічних рішень для металургійного виробництва; удосконалення сортаменту продукції, що випускається, з акцентом на індивідуальних потребах та вимогах замовника; поглиблення співпраці металургійної галузі з іншими видами економічної діяльності з метою одержання позитивного мультиплікативного ефекту для всього національного господарства.

3. Неоіндустріальна модель для металургії України має враховувати характерні відмінності її розвитку, насамперед, наявність економічного і політичного

блоків чинників її діяльності на сучасному етапі.

Наявність системних проблем функціонування металургії (низький техніко-технологічний та екологічний рівень виробництва, його висока енерго- і ресурсоємність, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності, деформації у структурі виробництва, експорту, імпорту та споживання металопродукції тощо) та традиційних конкурентних переваг галузі (поклади деяких видів ресурсів, кваліфікована та більш дешева робоча сила тощо) зумовлюють позитивні та негативні передумови її неоіндустріалізації. Проте ці чинники є природними для металургів, дозволяють деякою мірою «керувати» ситуацією, зменшуючи загрози розвитку, і становлять економічний блок. Політичний блок чинників пов'язаний із військовими діями на Донбасі, які унеможливають прогнозування подій та вплив на ці події металургійних підприємств.

У даному контексті найбільш значущими особливостями неоіндустріалізації вітчизняної металургії є можливість меншого «опору» з боку власників металургійних підприємств (порівняно із зарубіжними країнами) здійсненню їх кардинальної модернізації внаслідок значної зношеності металургійних агрегатів в Україні; шанс позиціонувати себе як рівноправного партнера за рахунок участі в розробці принципово нових техніки і технологій, життєво необхідних провідним сталевиробникам для якісного прориву у питаннях ресурсоефективності й екологічності виробничого процесу, що дозволить нашій країні відійти від «доганяючої» стратегії; істотна відповідність «духу» неоіндустріалізації у частині відповідності продукції вимогам конкретного клієнта через посилену конкуренцію на зовнішніх ринках.

4. На сьогоднішній день в Україні існує нагальна необхідність розробки та

прийняття двох основних нормативних документів, які прямо чи опосередковано регулюватимуть розвиток металургії на неоіндустріальній основі. Перший являє собою довгострокову загальнодержавну стратегію розвитку вітчизняної металургії, другий – стратегію відродження тимчасово непідконтрольних Україні територій Донбасу. Ці документи мають відповідати національній стратегії розвитку України та чітко окреслювати ті напрями розвитку галузі, у реалізації яких зацікавлена держава і які в подальшому матимуть її підтримку.

Основними механізмами реалізації галузевої політики неоіндустріального розвитку мають бути інвестиційно-інноваційні та фінансово-кредитні заходи, митно-тарифне регулювання експортно-імпортних операцій та приватно-державне партнерство, особливо для реалізації великих регіональних (загальнопромислових) екологічних й інфраструктурних проектів.

Крім того, неоіндустріалізація має надати вітчизняній металургії нові можливості розвитку в контексті запровадження в дію «Угоди про асоціацію з ЄС», наслідки підписання якої через погіршення стану і негативні тенденції розвитку європейської металургійної промисловості та загострення раніше не вирішених системних проблем функціонування галузі в Україні є досить суперечливими.

5. Розвиток металургії Донбасу також має відбуватися на новій індустріальній основі. При цьому відродження регіону необхідно розглядати як одну з головних точок зростання всього національного господарства України та її металургійної галузі. Загальнорегіональними заходами, що сприятимуть модернізації та техніко-технологічному переоснащенню промислового комплексу Донецької та Луганської областей, виступають

активна співпраця з науковими, технологічними й індустріальними парками, науковими установами і вищими навчальними закладами, реалізація великих інфраструктурних та екологічних проектів на основі приватно-державного партнерства, активізація державних замовлень, сприяння залученню позабюджетних джерел інвестиційних ресурсів тощо; галузевими – перш за все диверсифікація джерел і транспортних шляхів постачання сировини та вивезення готової продукції метпідприємствами регіону.

З огляду на значущість металургії для нашої країни та з урахуванням сучасних глобальних і національних тенденцій її розвитку подальші наукові дослідження буде спрямовано на виявлення можливостей та обґрунтування напрямів модернізації галузі на засадах «розумної» («смайт») промисловості, де ключову роль відіграє пріоритетне використання провідних виробничих та інформаційно-комунікаційних технологій.

Література

1. Stout M. Reindustrialization From Below: The Steel Valley Authority / M. Stout [Електронний ресурс] // Labor Research Review. – 1986. – Vol. 1: No. 9, Article 9. – P. 18-33. – Режим доступу: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/lrr/vol1/iss9/9>.
2. The Reindustrialization of America [Електронний ресурс] // Journal of Public and International Affairs. – P. 9-15. – Режим доступу: <http://www2.gwu.edu/~ccps/etzioni/A143.pdf>.
3. Eder F. EU: Re-Industrialization More Important Than Climate Change / F. Eder, D. Welt [Електронний ресурс] // The Global Warming Policy Forum. – 2014, 20 Jan. – Режим доступу: <http://www.thegwpcf.com/eu-reindustrialization-important-climate-change/>.

4. Marsh P. The new industrial revolution: consumers, globalization and the end mass production / P. Marsh. – Yale: Yale University Press, 2012. – 320 p.
5. North D. Reindustrialization: Reshoring Jobs To The U.S. / D. North [Электронный ресурс] / Manufacturing.net. – 2014. – June 30. – Режим доступа: <http://www.manufacturing.net/blogs/2014/06/reindustrialization-reshoring-jobs-to-the-us>.
6. Szirmai A. Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms / A. Szirmai, W. Naudé, L. Alcorta [Электронный ресурс]. – Oxford Scholarship Online, 2013. – Режим доступа: <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199667857.001.0001/acprof-9780199667857>.
7. Tregenna F. Manufacturing Productivity, Deindustrialization, and Reindustrialization [Электронный ресурс] / F. Tregenna / UNU-WIDER: World Institute for Development Economics Research. – Working Paper No. 2011/57. – 2011, Sept. – Режим доступа: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2011/en_GB/wp2011-057/.
8. Westkämper E. Towards the Re-Industrialization of Europe. A Concept for Manufacturing for 2030 / E. Westkämper. – Berlin: Heidelberg, 2014. – 119 p.
9. A growing number of American companies are moving their manufacturing back to the United States [Электронный ресурс] // The Economist. – 2013. – 19 Jan. – Режим доступа: <http://www.economist.com/news/special-report/21569570-growing-number-american-companies-are-moving-their-manufacturing-back-united>.
10. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27.
11. Губанов С.С. Неоиндустриальная модель развития и ее системный алгоритм / С.С. Губанов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 3. – С. 23-44.
12. Коновалов В.М. Деиндустриализация и реиндустриализация / В.М. Коновалов // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 8. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и межд. связей; отв. ред. Ю.С. Пивоваров. – М., 2013. – Ч. 1. – С. 58-62.
13. Смолий К.А. Реиндустриализация: социально-философский аспект / К.А. Смолий // Свободная мысль. – 2014. – № 1. – С. 202-204.
14. Татаркин А. Зарубежный опыт неоиндустриализации и возможности технологического сотрудничества для российской экономики / А. Татаркин, Е. Андреева // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 4. – С. 5-16.
15. Хубиев К.А. О структурной перестройке российской экономики на новой промышленной основе [Электронный ресурс] / К.А. Хубиев // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 3. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5473>.
16. Shehab al-Makahleh Neo-Industrialization and the Age of Innovation Shine in Emerging Markets / Shehab al-Makahleh [Электронный ресурс] // World Economic Journal. – 2013. – No 9(30). – Режим доступа: http://world-economic.com/articles_wej-299.html.
17. Губанов С. Иллюзия постиндустриализма / С. Губанов // Беларуская думка. – 2009. – Червень. – С. 77-83.
18. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневский, Л.А. Збаразская // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2. – С. 3-36.
19. Білорус О.Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоін-

дустриалізації транзитивних країн / О.Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 3-6.

20. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.

21. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2013. – 536 с.

22. Воробьев Е.М. Неоиндустриализация как форма экономической модернизации / Е.М. Воробьев, Т.И. Демченко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2013. – Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – № 1042. – С. 76-80.

23. Прушковская Э.В. Промышленность как составляющая вторичного сектора экономики в условиях глобализации / Э.В. Прушковская // Вестник университета «Туран». – Алматы: Эверо, 2013. – № 2 (58). – С. 9-15.

24. Шепетько Р. І. Неоіндустріалізація як фаза технологічного розвитку реального сектору економіки / Р. І. Шепетько // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2014. – № 8. – С. 29-33.

25. World Steel in Figures 2015 [Електронний ресурс] / World Steel Association. – 2015. – 32 р. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/World-Steel-in-Figures-2015/document/World%20Steel%20in%20Figures%202015.pdf>.

26. Steelmaking raw materials: market and policy developments / Organisation for Economic Co-operation and Development. – Paris: OECD Publications, DSTI/

SU/SC(2012)1/FINAL, 11 oct. 2012. – 70 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/sti/ind/steelmaking-raw-materials.pdf>.

27. Зависимость КНР от импорта сырья выросла до рекордного уровня [Электронный ресурс] / Бизнес-портал UGMK.INFO. – 2014. – 16 июня. – Режим доступа: <http://www.ugmk.info/news/zavisimost-knr-ot-importa-syrja-vyroslo-do-rekordnogo-urovnja-.html>.

28. Steel's contribution to a low carbon future / World Steel Association. – Worldsteel position paper, June 2014. – 6 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/Steel-s-contribution-to-a-Low-Carbon-Future2014/document/Steel_s%20contribution%20to%20a%20Low%20Carbon%20Future%202014.pdf.

29. Никифорова В.А. Концептуальные положения неоиндустриализации развитых и развивающихся стран / В.А. Никифорова // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014. – Vol. 1. – pp. 116-120.

30. Технологическая платформа БРИКС Промышленного инновационного клуба [Электронный ресурс] // Вестник центра Организации объединенных наций по промышленному развитию «ЮНИДО в России». – 2014. – № 13 (Март-апрель). Спецвыпуск. Производство металлов и металлопродукции, металлургическое машиностроение. – с. 7-8. – Режим доступа: http://www.unido-russia.ru/archive/special_02/special_02_art4/.

31. Чукин М.В. Перспективы международного промышленного сотрудничества стран БРИКС в области металлургии [Электронный ресурс] / М.В. Чукин, О.Н. Тулупов, И.В. Кульков // Вестник центра Организации объединенных наций по промышленному развитию

«ЮНИДО в России». – 2013. – № 9. – С. 36-41. – Режим доступа: http://www.unido-russia.ru/archive/num9/art9_9/.

32. Communication from the Commission to the Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe / European Commission. – Brussels, XXX COM(2013) 407. – 23 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TEXT/?uri=CELEX:52013DC0407>.

33. A Steel Roadmap for a Low-Carbon Europe 2050 / The European Steel Association. EUROFER. – Brussels, 2013. – 35 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurofer.org/eurofer/Publications/pdf/2013-Roadmap.pdf>.

34. The role of the steel industry in a Circular Economy and its proposals ahead of the Commission's Launch of a Revised Package [Электронный ресурс] / The European Steel Association. EUROFER. – Режим доступа: <http://www.eurofer.org/News%26Media/PublicationsLinksList/Eurofer%20supplement%202015%20W-O%20PMagz.pdf>.

35. Communication from the Commission to the European parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions. Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy / European Commission. – Brussels, 2.12.2015, COM (2015) 614 final. – 21 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015DC0614>.

36. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. For a European Industrial Renaissance / European Commission. – Brussels, 22.1.14, COM(2014) 14 Final. – 25 p. [Эле-

ктронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mpo.cz/dokument147202.html>.

37. Manifesto 2014 for the Members of the European Parliament [Электронный ресурс] / The European Steel Association. EUROFER. – Режим доступа: http://www.eurofer.org/News%26Media/PublicationsLinksList/201406-Manifesto2014_EP.pdf.

38. Pardo N. Prospective Scenarios on Energy Efficiency and CO2 Emissions in the EU Iron & Steel Industry / N. Pardo, J.A. Moya, K. Vatopoulos / European Commission. Joint Research Centre. Institute for Energy and Transport. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. – 50 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.eurofaire.prd.fr/7pc/documents/1355390994_jrc_green_steel.pdf.

39. Communication from the Commission to the European parliament, the European Council, the Council, the European economic and social committee, the Committee of the regions and the European investment bank. Steel: Preserving sustainable jobs and growth in Europe / European Commission. – Brussels, 16.3.2016, COM (2016) 155 final. – 13 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15947>.

40. Выручка от экспорта украинского металла в 2015 году упала на 38% [Электронный ресурс] / Бизнес Цензор. – 24.03.16. – Режим доступа: http://biz.censor.net.ua/news/1350/vyuchka_ot_eksporta_ukrainskogo_metalla_v_2015_godu_urala_na_38.

41. Мазур В. Металлургия Украины: состояние, конкурентоспособность, перспективы [Электронный ресурс] / В. Мазур // Зеркало недели. – 2010. – № 8, 27 февр. – Режим доступа: http://zn.ua/ECONOMICS/metallurgiya_ukrainy_sostoyanie_konkurentosposobnost_perspektivy-59365.html.

42. Нікіфорова В.А. Загальний стан і проблеми модернізації української металургії / В.А. Нікіфорова // Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми: моногр. / О.М. Алімов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с. (Підрозділ 2.3.1). – С. 290-300.

43. Довкілля України у 2008-2014 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

44. Танака Н. Новая промышленная революция [Электронный ресурс] / Н. Танака // Вестник центра Организации объединенных наций по промышленному развитию «ЮНИДО в России». – 2010. – № 1 (Декабрь). – С. 56-57. – Режим доступа: <http://www.unido-russia.ru/archive/num1/art13/>.

45. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони // Офіційний вісник України. – 2014. – № 75. – Т. 1. – Ст. 2125.

46. Нікіфорова В.А. Проблеми та перспективи європейського ринку збуту української металопродукції у сучасних умовах [Електронний ресурс] / В.А. Нікіфорова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 228-234. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1424-nikiforova-v-a-problemi-ta-perspektivi-evropejskogo-rinku-zbutu-ukrajinskoji-metaloprodukciji-u-suchasnikh-umovakh>.

47. Проект Закону «Про внесення зміни до статті 13 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» від 20 квітня 2016 р. № 3868 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58020.

48. В Украине повысили экспортную пошлину на металлолом [Электронный ресурс] / Украинский бизнес-ресурс. – 31.03.2016. – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/industrial/v-ukraine-povyysili-eksportnuu-poshlinu-na-metallolom-390695>.

Надійшла до редакції 04.08.2016 р.

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ
СТВОРЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНІВ**

Формування бюджетного простору є домінуючою особливістю місцевих фінансів країн світу. Воно використовується для забезпечення доходами бюджету видатків, необхідних на різних рівнях місцевих органів влади. Ефективний бюджетний простір також може вважатись дієвим інструментом досягнення національних, регіональних та місцевих цілей, зокрема, розвитку промисловості. Сукупність інструментів бюджетного простору створює стимули для національних, регіональних (за наявності) та місцевих органів влади, які впливають на фіскальний менеджмент, макроекономічну стабільність, ефективність розподілу ресурсів, розвиток промисловості та постачання суспільних послуг.

Проблематику фіскального та бюджетного простору досліджують вітчизняні та зарубіжні вчені. Л. Бенч та М. Корнацька [1] висвітлюють особливості боргової політики України у посткризовому періоді з виокремленням потенціалу боргових фінансів як дієвого інструменту забезпечення фінансової стабільності та стійкого економічного зростання. А. Гриценко [2] визначає засади інституційної архітектури бюджетно-монетарного простору та її структурні елементи. У роботах Т. Єфименко [3; 4] висвітлено взаємозв'язок формування фіскального простору та модернізації інститутів державного управління; концептуально-методичні засади досліджень фіскального

простору, а також напрями вдосконалення фіскальних норм і правил задля підвищення ефективності використання суспільних фінансових ресурсів. А. Майба [5] та Р. Піонтківський [6] визначають сутність і механізм фінансово-податкового регулювання та його наслідків для економіки, зокрема, напрями використання фіскального простору. В. Усик [7] розглядає поняття фіскального простору, встановлюючи відмінності у світовому і вітчизняному визначенні його меж. У працях І. Чугунова та Л. Лисяка [8-9] визначається економічна сутність бюджетної системи та формування бюджетної стратегії з позицій інституційного підходу, досліджується інституційна модель бюджетної політики й інституційні засади розвитку фінансово-бюджетних відносин. Серед зарубіжних учених можна відзначити Ч. Маклюре [19], А. Шаха [24-26] та А. Шика [23], які досліджують теоретичні та методологічні аспекти фіскальних відносин держави й регіонів. М. Марсель аналізує основні принципи бюджетування у фіскальному просторі у країнах ОЕСР. Засади фіскальної децентралізації, як функції уряду в розрізі окремих країн розглядаються у працях Л. де Мелло [14], Р. Масгрейва [20], Дж. Стігліца [11; 27] та ін.

Проте у значній частині вітчизняних досліджень приділено більшу увагу фіскальному простору, тоді як окремі аспекти створення бюджетного простору,

особливо в регіональному розрізі, розглянуто недостатньо.

Метою даної статті є визначення теоретичних засад створення бюджетного простору регіонів у контексті фіскальної децентралізації та дослідження основних інструментів фінансових відносин між органами влади різних рівнів у рамках бюджетного простору.

Протягом багатьох десятиліть проблема взаємовідносин між різними рівнями суспільної (державної) влади була ключовим елементом теорії фіскального федералізму [11; 21].

Ця теорія зародилась у федеральних країнах, проте з часом, унаслідок активних процесів децентралізації, її почали застосовувати для аналізу суспільних фінансів унітарних країн. З економічної точки зору значна частина систем суспільних фінансів має в основі федеральну (децентралізовану) природу, оскільки вони базуються на кількох рівнях органів влади, що надають суспільні послуги. Місцеві рівні містять територіальні органи самоврядування, за якими конституційно закріплена певна автономія та фінансова незалежність.

Дж. Стігліц значно розширив теорію фіскальної політики для декількох рівнів влади, зокрема в контексті перерозподілу, ринкової ефективності та ненадійності (unreliability) [27].

У відносинах між центральними та місцевими органами влади в рамках бюджетного простору головними проблемними точками (сферами) є розподіл доходів бюджету, трансферти з державного бюджету до місцевих, а також рівень заборгованості місцевих бюджетів.

Теоретичні засади формування бюджетного простору в рамках фіскальної децентралізації наведено у класичній роботі Р. Масгрейва *The Theory of Public Finance* [20], який припустив, що концептуально функції уряду слід розділити на 3 «гілки» (branches): макроекономічна ста-

білізація (macroeconomic stabilization), перерозподіл доходу (income redistribution) та розподіл ресурсів (resource allocation).

Макроекономічна стабілізація, як функція держави, полягає в тому, щоб забезпечити досягнення високого рівня зайнятості та стабільності цін; перерозподіл доходів – досягти справедливого розподілення (equitable distribution) доходів; розподіл ресурсів – побачити, що ресурси використовуються ефективно.

Такий концептуальний розподіл функцій держави дозволяє поглибити вивчення процесу розподілу податкових надходжень, визначаючи, яка із вказаних трьох функцій найбільше підходить для певного рівня влади.

Розглянемо ці функції більш детально.

Функція макроекономічної стабілізації «підтримка високого рівня зайнятості та цінової стабільності» зазвичай належить до компетенції центрального органу влади. Це рішення є правильним через ряд причин. По-перше, місцева влада не здатна впливати на макроекономічні умови. Друга проблема полягає в обмеженій можливості брати кредити. Навіть якщо місцева влада мала можливість і стимули для виконання стабілізаційної функції, вона стикнулася б із проблемою реалізації політики «дефіцитного фінансування» (deficit financing) (операції уряду, здійснювані за рахунок розміщення нових державних зобов'язань), що часто є необхідною для здійснення політики економічного зростання (expansionary policy), навіть попри те, що така політика підтримується центральною владою. Коли центральний уряд підтримує прийняття місцевими урядами боргових зобов'язань (borrowing), результатом часто є загальна безвідповідальна поведінка (irresponsible behavior), що, у свою чергу, загрожує макроекономічній стабільності.

Найчастіше зустрічається думка, що серед податків одним із найсильніших стабілізуючих інструментів є податок на дохід корпорацій (corporate income tax), а також прогресивний індивідуальний податок на дохід (progressive individual income tax). Перший – оскільки прибуток коливається більшою мірою, ніж загальні економічні умови, а другий – унаслідок стабілізаційних ефектів диференційованих ставок (включаючи суми, що не підлягають оподаткуванню).

Цей висновок припускає, що адміністрування зазначених типів податків має належати до компетенції центрального уряду. Проте це не означає, що місцева влада повинна відмовитися від оподаткування корпоративного чи індивідуального доходу; такі податки можуть мати переваги, які нейтралізують недоліки, створені циклічним коливанням доходів. Також треба врахувати, що місцевій владі слід віддавати перевагу податку на доходи корпорацій лише за умови недоступності інших альтернативних варіантів. При цьому доступ до доходів з боку місцевої влади, отриманих від таких податків, має бути під жорстким контролем.

Циклічні коливання у необхідних сумах доходів і видатків створюють проблеми навіть для місцевої влади, яка не прагне впроваджувати стабілізаційну політику. Якщо місцева влада не здатна ні впливати на макроекономічні умови, ні ефективно впливати на коливання в доходах, їй доцільно більшою мірою покладатися на дохід від оподаткування споживання, зокрема від стягнення податків на продаж, акцизів і податків на власність (майно).

Функція розподілу доходів також зазвичай асоціюється з центральними органами влади та належить до їх компетенції. Доцільність цього пояснюється такими міркуваннями. По-перше, спроби місцевої влади щодо розподілу доходів можуть виявитись неуспішними, а отже,

привести до викривлення географічного розміщення економічних ресурсів.

Прогресивне оподаткування, метою якого є перекидання податкового тягаря на багатих (soak the rich), може спричинити відплив капіталів і заможних осіб. У цьому випадку прогресивне оподаткування на практиці перетворюється на регресивне. Наприклад, у довгостроковому періоді може відбуватися перекидання податків на майно, що стягуються з мобільного капіталу місцевою владою, на немобільні фактори виробництва, зокрема, землю, частіше, ніж на власників майна.

Протилежна проблема постає у сфері витрат: виплата трансфертів із боку місцевої влади може призвести до міграції у регіон незаможних верств населення, що, у свою чергу, може спричинити скорочення такої політики.

Слід зазначити, що теорія переважно спирається на мобільність факторів виробництва. Проте мобільність може виявитись меншою за зазвичай передбачену внаслідок таких причин. Моделі, що передбачають мобільність людей, можуть спрацьовувати по-різному в різних країнах, залежно від рівня освіти, її доступності, а також від характеру сімейних цінностей. Якщо політика місцевої влади щодо населення має дискримінаційний характер, то це, найшвидше, призведе до зростання міграції. Також у країнах із перехідною економікою рівень забезпеченості житлом і ринок нерухомості є менш розвиненими, що так само обмежує міграцію в межах країни. За подібних умов доцільно надавати місцевій владі у сфері перерозподілу доходів більших повноважень, аніж це передбачається у моделі Р. Масгрейва.

Навіть якщо місцеве оподаткування досягає певних цілей перерозподілу, на місцевих рівнях можуть мати місце міжособові нерівності (interpersonal inequalities). Їх вирішення потребує використання засобів національної політики. У певних випадках для згладжування нерів-

ностей у величині доходів замість податків і/або трансфертів окремим особам буває краще використовувати міждержавні (intergovernmental) гранти.

Податковими інструментами, що зазвичай застосовуються задля скорочення різниці в доходах, є податок на доходи корпорацій (corporate income tax) та прогресивні податки на доходи фізичних осіб (progressive individual income taxes).

Проте використання цих податків на місцевому рівні не дозволяє досягати визначених цілей перерозподілу доходів, а також призводить до викривлення географічного розподілу ресурсів. Тому зазначені два типи податків доцільно застосовувати суто на національному рівні. Втім це не означає, що при використанні податку на доходи фізичних осіб на національному рівні з метою стабілізації місцева влада не може використовувати пропорційні податки на доходи фізичних осіб.

Третьою функцією уряду є ефективний розподіл ресурсів. Стосовно неї Р. Масгрейв аргументує, що політика місцевої влади має бути різноманітною задля врахування вподобань місцевого населення. Децентралізація оподаткування та купівельної спроможності (spending power) дозволяє місцевій владі адаптувати схеми відповідно до вимог їх електорату, що призводить до зростання ефективності за рахунок кращої обізнаності місцевої влади про потреби місцевого населення, ніж центрального уряду [19, с. 1-5].

Суспільні фінанси значно відрізняються залежно від рівня влади через низку причин.

По-перше, щодо мобілізації доходів: для ефективності баз оподаткування та легкого адміністрування місцевою владою вони мають бути вузькими та їх має бути небагато [12]. Неподаткові надходження (платежі за природокористування, роялті, рента тощо) мають бути обме-

женими з точки зору масштабу та генерування доходів.

Місцеві бази оподаткування є вузькими внаслідок можливості переміщення податків, екстерналій у процесі забезпечення суспільними товарами, мобільності факторів виробництва та наявності економік масштабу. У результаті, якщо місцева влада стає важливим постачальником суспільних благ і послуг, органам влади вищого рівня слід виділяти частину своїх доходів органам влади нижчого рівня задля покриття розривів між доходами та видатками на місцевому рівні.

По-друге, щодо регулювання видатків. Бюджети мають бути якомога більш збалансованими, а видатки на місцях є обмеженими, що можливо шляхом мобілізації доходів на місцевому рівні та вертикального і горизонтального їх розподілу.

Отже, оптимальний обсяг повноважень місцевої влади визначається на засадах податкової ефективності (ефективності бюджетного простору) шляхом розширення податкових баз, що управляються краще цими органами влади, та готовністю органів влади вищого рівня передавати функції здійснення видатків (expenditure functions) місцевим органам влади за умови, що таке фінансування може потребувати розширеного розподілу доходів.

Важливий висновок із вищезазначеного полягає в тому, що склад доходів місцевих бюджетів відіграє ключову роль у визначенні рівня автономності місцевої влади при регулюванні видатків.

Наприклад, мобілізація доходів на місцевому рівні стимулюється, якщо місцева влада контролює важливі бази оподаткування. Це надає їй більшої свободи дій у використанні таких ресурсів і їх регулюванні з урахуванням потреб місцевого населення.

У випадку, коли влада покладається на горизонтальний чи вертикальний розподіл доходів із метою фінансування міс-

цевих видатків, умовний характер того, як ці фонди (доходи) будуть витрачені місцевою владою, зменшує автономність місцевої влади у прийнятті рішень стосовно регулювання бюджетного простору. У цьому разі фіскальна децентралізація може бути дещо більшою за делегування повноважень: місцева влада має право здійснювати витрати, проте вона обмежена у визначенні того, як ці фонди буде витрачено. Вигода делегування повноважень у регулюванні витратами полягає в тому, що таке делегування підвищує прозорість і підзвітність у наданні суспільних послуг платникам податків. Також це делегування повноважень у сфері розподілу та здійснення видатків у рамках бюджетного простору більшою мірою відображає інтереси не місцевих, а центральних органів влади, тому потреби місцевого населення можуть бути і не враховані повною мірою. Автономія у прийнятті рішень щодо розподілу доходів дозволяє місцевій владі враховувати потреби місцевих платників податків за умови децентралізації ресурсів і процесу прийняття рішень. Слід зазначити, що брак делегованих повноважень може також призвести до додаткових проблем. По-перше, може зменшитись прагнення місцевої влади до ефективного управління фондами та послабитись координація між рівнями влади у країні. По-друге, якщо є розбіжність між перевагами щодо витрат, отримувач може використовувати пайові фонди (shared funds) задля фінансування видатків, що скорочує корисність донора цих фондів. Особливо важливим це є на горизонтальному рівні, коли окремі реципієнти використовують пайові фонди для фінансування видатків, що викликають негативні екстерналії, і мають різні переваги стосовно їх витрат. Умовний розподіл податкових надходжень (tax-sharing) і децентралізація дозволяють забезпечити постачання суспільних послуг із нижчими операційними

витратами, а також скорочення ризику free-riding.

По-третє, незважаючи на появу завдяки фіскальній децентралізації автономії у процесі бюджетування, в урядів все ще спостерігається обмежена влада в емісії боргових зобов'язань (debt issuance) й управлінні цим процесом.

Зазначені обмеження можуть бути інституційними, з урахуванням специфічних правил бюджетування, та/або ринковими (market-based).

Правила бюджетування, у свою чергу, можуть поділятися на декілька типів. Наприклад, у багатьох випадках місцевій владі може бути заборонено використовувати дефіцитне фінансування (deficit financing) протягом тривалого періоду часу, також місцеве законодавство може мати обмеження в частині прийняття бюджетів.

Фактичні бюджетні дисбаланси (budget imbalances) можуть виникати попри заплановані анти-дефіцитні заходи, в результаті, наприклад, зворотних шоків (adverse shocks), помилкових прогнозів надходжень і витрат, провалів, коли влада розраховує на позабалансові зобов'язання (contingent liabilities). У такій ситуації місцева влада може бути обмежена в можливостях для коригування бюджетних дисбалансів на період 1-2 фіскальних років (так зване «обмеження відтермінування» («no carry-over» constraint). Гранти та трансферти є додатковим інструментом, що використовується для фінансування інвестиційних витрат, які в іншому разі могли б перевищити фіскальну спроможність місцевої влади.

У цілому вигоди від застосування фіскальних правил (fiscal rules) можна оцінити у площині компромісу між гнучкістю бюджету у короткостроковому періоді (short-run budgetary flexibility) та довгостроковою фіскальною стабільністю (long-run fiscal sustainability). Оскільки ці правила спрямовані на встановлення фіскальної дисципліни на нижчих рівнях

влади, вони також обмежують можливості цих рівнів фінансувати надання суспільних послуг на місцевому рівні, вирівнюють податки та забезпечують реалізацію заходів контрциклічного регулювання попиту (countercyclical demand management) [16].

Фінансування за рахунок заборгованості для місцевих бюджетів також може бути обмеженим силами ринку (market forces). На обмежених ринках капіталів може мати місце брак потенційних покупців місцевого боргу, а отже, відсутність формального ринку облігацій. У даному випадку центральна влада може стати головним постачальником кредитів місцевим органам влади. Це характерно для значної кількості країн. Коли ці облігації (місцеві боргові зобов'язання) реально торгуються, ринкова дисципліна, попри незначний порівняно із національним обсяг місцевого ринку боргових зобов'язань (debt market), дозволяє забезпечити фіскальні обмеження на місцевому рівні. Це, у свою чергу, сприяє розвитку даного сектору, а саме забезпечує прозорість процесу бюджетування, незалежний аудит, надання інформації стосовно суспільних фінансів місцевого рівня тощо.

Зазначені фактори є доповнюючими при вдосконаленні більш жорстких правил бюджетування.

Кредитно-рейтингові агентства (credit rating agencies) також стежать за діяльністю місцевої влади в бюджетному просторі та сприяють поширенню кращих практик і більш досконалих стандартів обліку, що, у свою чергу, сприяє поліпшенню в суспільному секторі [14, р. 366-368].

Розглянемо наразі більш детально інструменти фінансових відносин між органами влади різних рівнів у рамках бюджетного простору

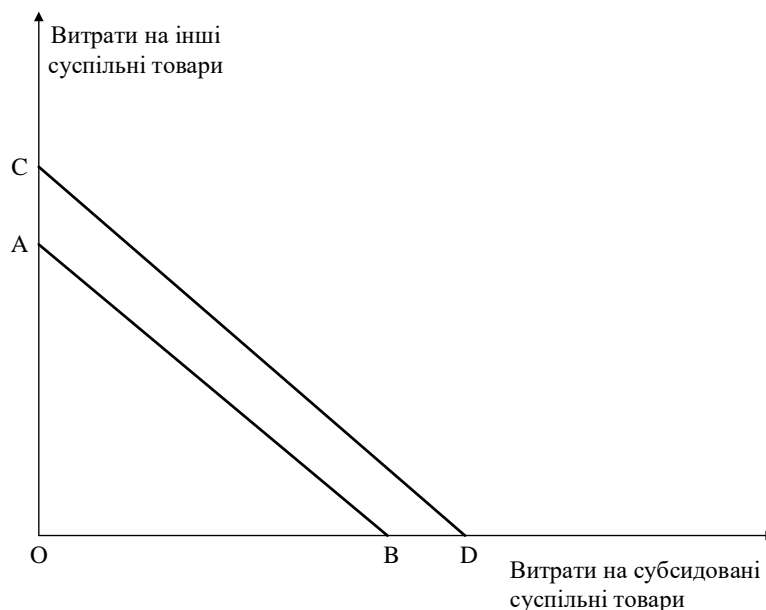
У цілому подібні трансферти або гранти можна розподілити на дві категорії: універсальні (general-purpose) та цільові (specific-purpose).

Універсальні трансферти (дотації) надаються у вигляді загальної бюджетної підтримки. Зазвичай, порядок їх надання прописаний у законі, проте в окремих випадках вони можуть надаватись ситуативно та/або дискреційно. Подібні трансферти спрямовані на підтримку місцевої автономії та реалізацію принципу справедливості між регіонами.

Так, у ст. 9 Європейській хартії місцевого самоврядування (European Charter of Local Self-Government) відзначається, що «наскільки можливо, гранти місцевим органам влади не мають бути цільовими для фінансування певних проектів. Надання грантів не повинно обмежувати основну свободу місцевої влади в частині здійснення політики в рамках їх юрисдикцій» [15].

Універсальні трансферти називають блочними трансфертами (block transfers), якщо їх використовують задля надання широкої підтримки певному напрямку витрат на місцевому рівні (наприклад освіти), що дозволяє реципієнтам самим розподіляти ці кошти відповідно до наявних потреб.

Подібні блочні гранти є перехідним варіантом між універсальними та цільовими трансфертами, оскільки вони передбачають надання бюджетної підтримки без конкретної мети, проте для певного напрямку місцевих витрат. Універсальні гранти просто збільшують обсяг ресурсів реципієнта. Вони мають вплив лише на доходи шляхом переміщення бюджетної лінії реципієнта (AB) вгору та праворуч на суму гранту ($AC=BD$), створюючи нову бюджетну лінію CD (рис. 1). Оскільки подібний грант може бути витрачений у будь-якій комбінації суспільних товарів і послуг або використаний для надання податкових пільг резидентам, така допомога не вплине на відносні ціни (не спостерігатиметься ефект заміщення).



Складено за джерелом [17].

Рис. 1. Вплив універсального трансферту на витрати

У теорії збільшення на 1 дол. доходу місцевих резидентів повинно мати вплив на місцеві витрати на суспільні потреби такий самий, як і отримання універсального трансферту в обсязі 1 дол.: обидва ці заходи переміщують бюджетну лінію ідентично. Втім емпіричні дослідження свідчать, що 1 дол., отриманий місцевою владою у вигляді універсального гранту, збільшує місцеві видатки більш ніж на 1 дол. зростання доходу резидентів, тобто частка грантів, спрямована на місцеві видатки, має тенденцію до перевищення ефективної ставки податку, встановленої місцевою владою на дохід резидентів [22].

Якщо кошти від гранту надходять уперше, їх частка, що залишається для податкової пільги, є меншою за очікувану. Таке явище має назву «ефект липучки» («flypaper effect»). Застосування його з політичних чи бюрократичних міркувань може призвести до збільшення видатків місцевого бюджету порівняно з тим випадком, коли подібні трансферти безпосередньо надаються місцевим резидентам. Даний факт можна пояснити гіпотезою, що бюрократи прагнуть макси-

мізувати розмір їх бюджетів, оскільки завдяки цьому вони можуть розширити свою владу та вплив у регіоні.

Слід зазначити, що універсальні гранти, надання яких здійснюється згідно з певними формулами, є досить поширеними. Яскравим прикладом таких грантів є федеральні та державні трансферти муніципалітетам у Бразилії. Проте досвід свідчить, що такі трансферти стимулюють муніципалітети не повністю використовувати їх власні податкові бази [25].

Прикладами країн, у яких використовуються універсальні дотації, є Німеччина та Південна Африка. Нещодавно, за підтримки Світового банку, такі дотації почали надаватись урядами Бангладеш, Гани, Індії, Танзанії, Уганди й інших країн, що розвиваються [10, р. 14].

Цільові трансферти (субсидії)

Цільові трансферти спрямовані на забезпечення стимулів для місцевої влади до здійснення тих чи інших програм або іншої діяльності. Подібні відрахування можуть бути регулярними, обов'язковими, дискреційними або ситуативними.

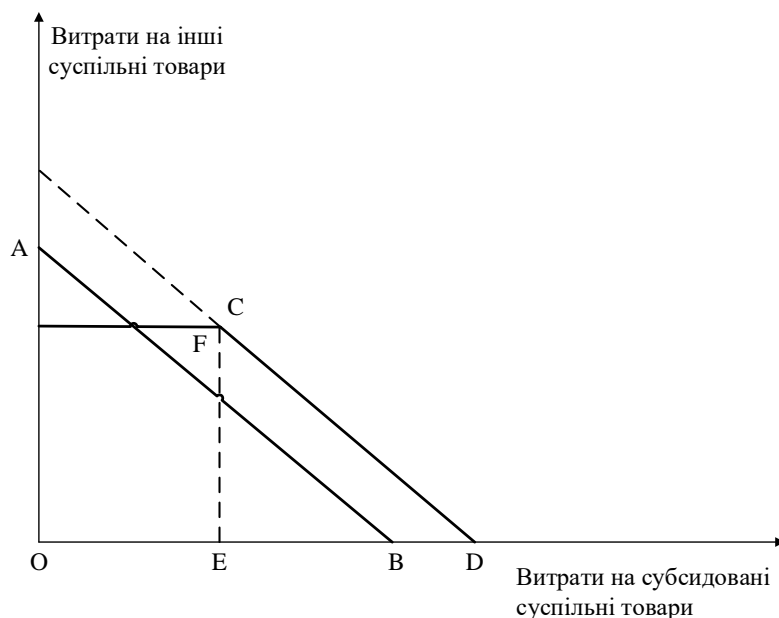
У цільових трансфертах зазвичай вказують тип і напрям видатків, що ма-

ють фінансуватися за їх рахунок. Це можуть бути капітальні видатки, операційні видатки або і те, і інше (input-based conditionality). Також цільові трансферти можуть потребувати досягнення певних результатів у наданні суспільних послуг (output-based conditionality). Фінансування капітальних і/або операційних витрат часто є непродуктивним, тоді як вимоги до отримання певних результатів у наданні послуг можуть стимулювати формування цілей розподілу коштів таким чином, щоб зберегти місцеву автономію в межах бюджетного простору.

Цільові трансферти можуть містити певні вимоги до спільного фінансування (matching requirements), вимагаючи від реципієнтів гранту фінансувати задану частку витрат бюджету за власний кошт. Подібні вимоги можуть бути необмеженими (open ended), тобто донор надає кошти, незважаючи на рівень витрат реципієнта або з певними обмеженнями (closed ended), що передбачає встановлення ліміту коштів, які донор виділяє реципієнту.

Слід зазначити, що подібні вимоги вирівнювання сприяють більш ретельній перевірці витрат місцевого бюджету, фінансованих за кошти цих грантів. Трансферти з обмеженнями сприяють наявності у донора певного контролю за витратами трансфертної програми. Проте подібні вимоги збільшують тягар для регіону-реципієнта з обмеженою бюджетною забезпеченістю, податкоспроможністю (fiscal capacity). Із цієї точки зору доцільно встановлювати обсяги трансфертів обернено пропорційно до податкоспроможності на душу населення регіону, аби дозволити менш заможним регіонам брати участь у подібних дотаційних програмах.

Цільові звичайні трансферти (non-matching transfers) забезпечують певний рівень фондів без місцевого вирівнювання (local matching). Після надання субсидії (AC) бюджетна лінія на рис. 2. переміщується з АВ до АСD, де принаймні досягається ОЕ (=AC) як фінансована за рахунок трансферту частка суспільного блага.



Складено за джерелом [26].

Рис. 2. Вплив на витрати цільового звичайного трансферту

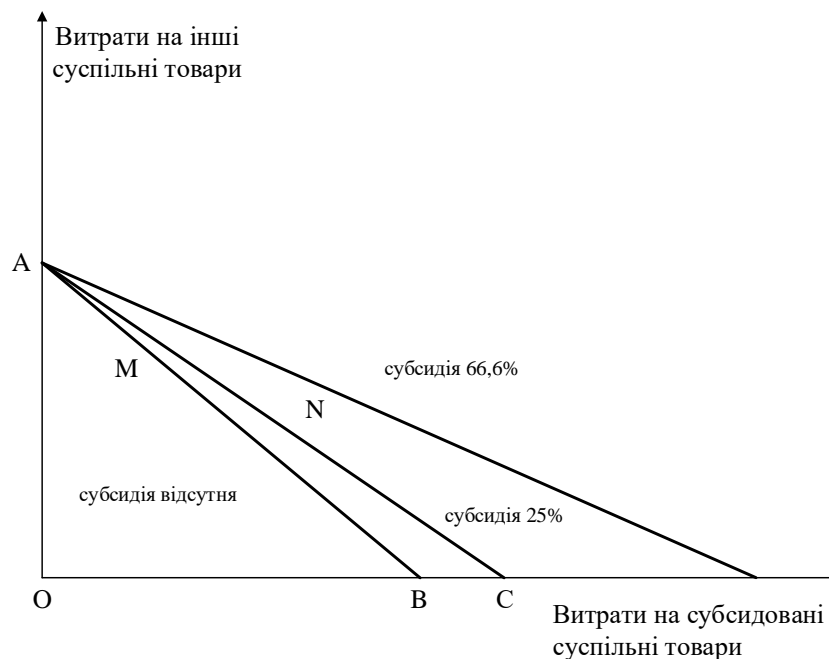
Цільові звичайні трансферти більш доречні для субсидування високопріоритетної, на думку уряду, діяльності, та низькопріоритетної – з точки зору місцевої влади. Таке може бути у випадку, якщо програма призводить до значної кількості зовнішніх ефектів (spillovers) у межах певного рівня фінансового забезпечення (ОЕ), внаслідок яких зовнішні вигоди різко скорочуються.

Для певного рівня наявної допомоги одержувачі коштів воліють отримувати цільові звичайні трансферти, які надають їм максимум гнучкості для досягнення власних цілей. Такі відрахування, збільшуючи в межах бюджетного простору ресурси без змін структури витрат (spending patterns), дозволяють реципієнтам поліпшувати їх власний добробут. Проте донори можуть забажати пожертвувати певною часткою задоволення реципієнта, але пересвідчитись, що фонди спрямовано на покриття саме пріоритетних витрат. Це особливо характерно для випадків, коли загальнодержавні цілі реалізуються галузевими відомствами (line agencies)

або департаментами, а не центральним органом влади, наприклад, Міністерством фінансів. Подібні департаменти не зацікавлені в тому, щоб місцеві органи влади перенаправляли їхнє, отримане за рахунок дотацій, фінансування, до інших програм. У такій ситуації цільові звичайні трансферти можуть забезпечити спрямування коштів до визначеної сфери інтересів (наприклад, охорони здоров'я) у межах бюджетного простору, без викривлення місцевих пріоритетів шляхом фінансування альтернативних сфер інтересів, а також появи неефективного розподілу ресурсів за визначеним напрямом витрат.

Наступним варіантом цільового трансферту є спільне цільове фінансування (matching transfers).

Як впливає з назви, метою спільного цільового фінансування є спрямування фінансування на певні цілі за участю реципієнта. На рис. 3 показано вплив на місцевий бюджет надання 25% субсидії для розвитку транспорту.



Складено за джерелом [17].

Рис. 3. Вплив на витрати необмеженого спільного цільового трансферту

Лінія АВ показує бюджетну лінію за відсутності трансферту – комбінацію надання послуг транспорту й інших суспільних благ і послуг, яку місцева влада може забезпечити за наявності бюджетного простору $OA=OB$. Трансферт центральної влади в розмірі 25% видатків на транспорт (тобто дотація в розмірі 1 дол. на кожні 3 дол. видатків місцевого бюджету на транспорт) переміщує бюджетну лінію досяжних комбінацій до рівня АС. На будь-якому рівні надання інших товарів і послуг суспільство зможе отримувати на третину більше транспортних послуг. Якщо суспільство обирає комбінацію М до надання дотації, то воно найшвидше обере комбінацію N після отримання трансферту. Рівень N потребує більшої кількості транспортних послуг. Подібне надання коштів має два ефекти: ефект доходу (*income effect*) та ефект заміщення (*substitution effect*).

Трансферт надає регіону більше ресурсів, частина з яких спрямовується на отримання більшої кількості транспортних послуг (ефект доходу). Оскільки надання коштів скорочує відносну ціну транспортних послуг, суспільство отримує більше транспортних послуг в умовах заданого бюджетного простору (ефект заміщення). Обидва ефекти стимулюють збільшення витрат на транспорт. Незважаючи на те що дотацію спрямовано лише на транспорт, за її рахунок можна досягти більшого рівня суспільних товарів та послуг, навіть якщо вони відносно подорожчали в результаті ефекту заміщення.

Якщо ефект доходу є досить значним, то він домінуватиме і надання трансферту призведе до зростання споживання інших товарів і послуг. Більшість дослідників дійшли висновку, що для відрахувань такого типу витрати за визначеним напрямом збільшуються менше за обсяг трансферту, а залишок спрямовується на інші товари та послуги та на по-

даткову знижку (*tax relief*). Це явище називається ефектом взаємозамінності (*fungibility effect*) дотацій. Взаємозамінність цільових трансфертів залежить як від рівня витрат на субсидовані послуги, так і від відносного рівня пріоритетності таких витрат. Наприклад, якщо субсидовані витрати, що фінансуються самим реципієнтом, перевищують суму цільового гранту, то цільове спрямування трансферту може впливати чи не впливати на поведінку реципієнта: всі або частина коштів дотації можуть піти на фінансування субсидованої послуги, або жодна із частин не піде.

Так, у своїх емпіричних дослідженнях А. Шах стверджує, що дотації містам провінції Альберта, спрямовані на підтримку міського транспорту, були частково «переспрямовані» на фінансування інших послуг, тоді як подібні дотації для розвитку залізничних перевезень – ні [24].

Ще один різновид цільових трансфертів – це необмежені цільові субсидії зі спільним фінансуванням (*Open-ended matching grants*). Вони є дієвим інструментом для коригування неефективності в наданні суспільних товарів, що виникають унаслідок зовнішніх ефектів, екстерналіями. Позитивні зовнішні ефекти (*benefit spillovers*) виникають, якщо послуги, які надаються та фінансуються місцевою владою, також спричиняють позитивний ефект для інших регіонів, яким ці послуги не надаються. Тому місцеві уряди, що надають суспільні товари та послуги, здійснюючи всі витрати, отримують лише частину вигід і схильються до надання недостатнього рівня послуг.

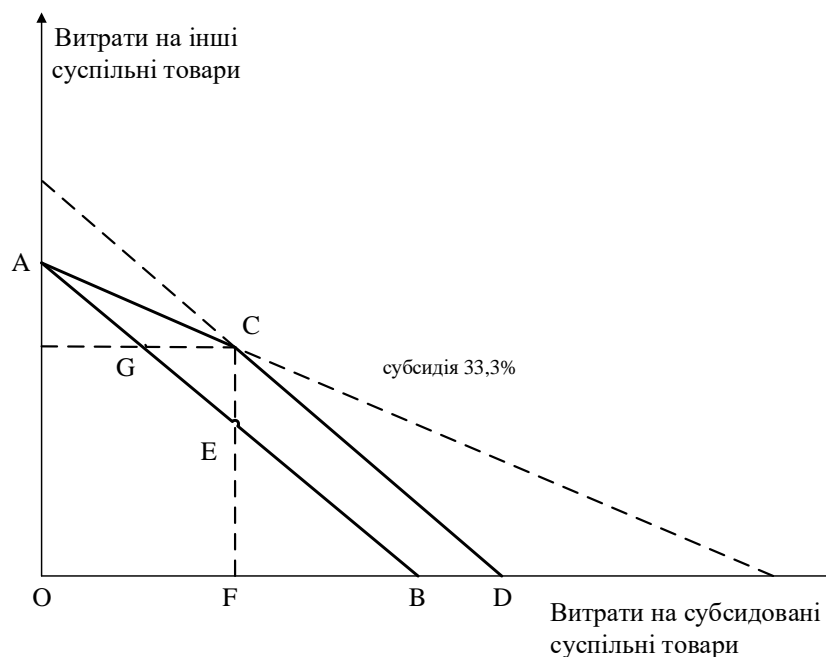
Субсидії зі спільним фінансуванням можуть коригувати неефективності, що виникають унаслідок екстерналій, проте вони не мають змоги коригувати відмінності у податкоспроможності регіонів. Регіони з достатнім рівнем ресурсів здат-

ні задовольнити вимоги надання субсидій зі спільним фінансуванням і забезпечити значну суму коштів. Регіони з низькою податкоспроможністю можуть виявитися неспроможними для отримання державних субсидій цього типу, тому вони не отримують такого рівня допомоги, навіть якщо їх потреби є не меншими за потреби забезпечених регіонів [25].

Отже, для вирівнювання таких нерівностей потрібна допомога інших типів.

Зазвичай донори віддають перевагу обмеженим субсидіям зі спільним фінансуванням (closed-ended matching transfers), за яких кошти надаються з певним лімітом, бо в цьому випадку можливе збереження контролю за бюджетним простором.

На рис. 4 наведено вплив обмеженої субсидії зі спільним фінансуванням на місцевий бюджет.



Складено за джерелом [17].

Рис. 4. Вплив на витрати обмеженої спільної цільової субсидії

Лінія AB є початковою бюджетною лінією. Коли 1 дол. допомоги доступний на кожні 3 дол. місцевих фондів зі заздалегідь установленим лімітом витрат, бюджетна лінія переміщується до ACD. Спочатку витрати розподіляються on a one-third: two thirds basis up to до рівня, на якому досягався ліміт субсидії CG (=CE).

Витрати за межами OF не покриваються субсидією. Таким чином, нахил бюджетної лінії повертається знову до 1:1

швидше, ніж до 1:3, вздовж відрізка AC, що позначає субсидію.

В емпіричних дослідженнях зазвичай стверджується, що обмежені субсидії зі спільним фінансуванням стимулюють витрати на субсидовану діяльність більшою мірою, ніж необмежені субсидії такого типу [26].

Постає питання: чому обмежені цільові субсидії зі спільним фінансуванням характерні для промислово розвинених країн, якщо вони здаються неспромож-

ними для вирішення проблем та неефективностей у наданні суспільних благ?

Відповідь полягає в тому, що коригування неефективностей не є єдиною чи, принаймні, першочерговою метою. Натомість субсидії служать місцевій владі для фінансової допомоги, одночасно розвиваючи споживання тих суспільних товарів і послуг, яким надається пріоритет із боку донора. Цільові (вибіркові) аспекти мають забезпечити спрямування фондів на діяльність, яку донор вважає бажаною. Втім це може створити «мнимий комфорт», коли йдеться про потенційну взаємозамінність фондів. Факт розподілу витрат надає донору можливість для контролю, потребує певного рівня фінансової звітності від реципієнта та робить витрати прозорими для центрального уряду.

Цільові обмежені субсидії зі спільним фінансуванням мають переваги та недоліки з точки зору донора. Такі дотації можуть призвести до значного перерозподілу ресурсів (transfer of resources), тому вони здатні викривити випуск і призвести до неефективностей. Причиною таких неефективностей є суттєва обмеженість видів діяльності, яким, зазвичай, доступна допомога. У результаті в рамках цих видів діяльності можуть витрачатися надмірні кошти на постачання товарів і послуг, тоді як інші види отримуватимуть недостатнє фінансування.

Якщо капітальні витрати субсидуються, а операційні – ні, то надання дотацій може стимулювати витрати на інші капіталоінтенсивні альтернативні варіанти.

Слід зазначити, що цільові обмежені субсидії зі спільним фінансуванням є для регіональної влади найбільш придатними інструментами серед тих, що дозволяють збільшити витрати на надання визначених суспільних товарів і послуг у заданому бюджетному просторі (див.

таблицю). Якщо мета полягає лише в забезпеченні добробуту населення регіону, то придатними є універсальні трансферти (дотації) без спільного фінансування (general-purpose nonmatching transfers), оскільки вони дозволяють підтримувати місцеву автономію. Якщо потрібно забезпечити звітність у результатах, то доцільно використовувати цільові субсидії без спільного фінансування, засновані на результаті (conditional nonmatching output-based transfers). Субсидії, засновані на результаті (Output-based transfers), дозволяють підтримувати місцеву автономію та гнучкість бюджету, одночасно забезпечуючи механізми стимулювання та підзвітності для поліпшення надання суспільних послуг.

Аналіз теоретичних та методичних засад використання інструментів фінансових відносин між органами влади різних рівнів у рамках бюджетного простору дозволив визначити основні характерні риси певних типів трансфертів (див. таблицю).

Висновки. У результаті виконаного дослідження виокремлено основні типи трансфертів, які виступають інструментами фінансових відносин між органами влади різних рівнів у рамках бюджетного простору та визначено їх головні риси.

Також стисло проаналізовано три функції уряду (за Р. Масгрейвом), до яких належать: макроекономічна стабілізація (її мета полягає в тому, щоб забезпечити досягнення високого рівня зайнятості та стабільності цін); перерозподіл доходів (з метою досягнення справедливого розподілення доходів); розподіл ресурсів (для того, щоб побачити, що ресурси використовуються ефективно).

У цілому зазначені інструменти фінансових відносин можуть бути розподілені на дві категорії: цільові (субсидії) та універсальні (дотації). У свою чергу, субсидії, які мають на меті стимулювати

Типи трансфертів та їх основні риси ¹

Характеристики	Цільові (субсидії)			Нецільові (дотації)
	Необмежені, зі спільним фінансуванням	Обмежені, зі спільним фінансуванням	Без спільного фінансування	
Мета	Стимулювати витрати на надання товарів чи послуг, що мають позитивні соціальні та/або міжрегіональні зовнішні ефекти		Стимулювати витрати в секторі, що має національний пріоритет. Обмеження в її використанні відрізняють її від нецільової дотації	Зростання загальної купівельної спроможності. Може мати спеціальні вирівнювальні цілі (горизонтальні дисбаланси) та/або коригувати вертикальні дисбаланси
Приклад	Поліпшення надання доступу населення регіону до охорони здоров'я, послуг ЖКГ, освіти	Дотації, засновані на результаті, дотації, що мають певний ліміт коштів, дотації за напрямами: природоохоронна діяльність, лікування наркотичної залежності тощо	Розвиток регіону, професійне навчання, транспортні послуги, капітальні субсидії	Охорона здоров'я, освіта, транспорт, водопостачання
Вплив на відносні ціни суспільних товарів/послуг	Зменшення цін	Зменшення цін	Відсутність впливу на ціни	Відсутність впливу на ціни
Вплив на видатки центрального уряду	Донор визначає умови надання дотації, проте реципієнт самостійно приймає рішення, чи користуватися цією субсидією	Визначення загальної суми коштів здійснюється спільно донором і реципієнтом	Донор надає реципієнту певну суму з визначенням умов її використання. Якщо регіон прагне скоротити споживання суспільного блага, ніж це передбачено дотацією, вона впливає на поведінку місцевої влади. Інакше така дотація ідентична нецільовій	Донор визначає певний ліміт дотації. Якщо регіон прагне споживати суспільне благо в обсязі, не меншому величині дотації, тоді несуттєво, є дотація цільовою чи ні

¹ Складено за джерелами [10; 17; 26].

місцеву владу до реалізації певних програм та проектів, бувають обмеженими та необмеженими – залежно від лімітів фінансування, які надаються місцевим органам влади. Також субсидії можуть надаватись із спільним фінансуванням або

нансування, які надаються місцевим органам влади. Також субсидії можуть надаватись із спільним фінансуванням або

без нього. Здійснено аналіз різних типів трансфертів залежно від мети їх використання, впливу на відносні ціни суспільних товарів та послуг, впливу на видатки центрального уряду.

Одержані результати дослідження дозволять уточнити теоретичний інструментарій створення бюджетного простору регіонів в Україні.

Визначення критеріїв доцільності використання певного виду трансферту залежно від економічних та інституційних умов, що склались у певній галузі, становитиме напрям подальших досліджень.

Література

1. Бенч Л.Я. Боргова політика в Україні: реалії та перспективи / Л.Я. Бенч, Р.М. Корнацька // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 35-39.
2. Гриценко А.А. Інституційна архітектура бюджетно-монетарного простору / А.А. Гриценко // Наукові праці НДФІ. – 2004. – № 6 (29). – С. 67-75.
3. Єфименко Т.І. Параметри фіскального простору в умовах кризи [Електронний ресурс] / Т.І. Єфименко // Вісник ІЕП. – 2013. – Режим доступу: ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/09/Visnyk2013.pdf.
4. Єфименко Т.І. Формування фіскального простору економічних реформ / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 3-23.
5. Майба А.А. Фіскальний простір: економічна сутність та структура / А.А. Майба // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9. – С. 34-41.
6. Піонтківський Р. Фіскальний простір для економічного зростання: де взяти і як використати / Р. Піонтківський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 39. – С. 7.
7. Усик В. Фіскальний простір України в антикризовому управлінні / В. Усик // Антикризове управління економікою України: нові виклики: матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 15-17 груд. 2015 р. / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; Ін-т держ. та муніцип. упр. господ.; редкол.: І.Й. Малий (голова) та ін. – К.: КНЕУ, 2015. – С. 94-96.
8. Чугунов І. Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чугунов, Л.В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 3-12
9. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І.Я. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 5. – С. 64-77.
10. A Handbook for Local Governments (2014). Farvacque-Vitkovic, C. & Kopanyi, M. (eds.). International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank Municipal Finances. Washington, DC: World Bank
11. Atkinson, A. & Stiglitz J. (1980) Lectures on Public Economics. New-York: McGraw-Hill Book Company.
12. Bird R. (1992). Tax policy and economic development. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
13. Capeci J. (1994) 'Local fiscal policies default risk and municipal borrowing costs' Journal of Public Economics. 53 pp.73-89.
14. De Mello L. (2000) 'Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis' World Development. 28(2). – P. 365-380.
15. European Charter of Local Self-Government (1985). Strasbourg, 15.X.1985.
16. Inman R. (1996). Do balanced budget rules work: US experience and possible lessons for the EMU. NBER Working Paper No. 5838

17. Intergovernmental fiscal transfers: principles and practice (2007). Boadway, R. & Shah, A. (eds.) Washington, DC: World Bank.
18. Marcel M. (2012) Budgeting for fiscal space and government performance beyond the great recession. OECD. 37 p.
19. McLure Ch. & Martinez-Vazquez, J. (2000) Intergovernmental Fiscal Relations & Local Financial Management Program. Washington, DC: World Bank.
20. Musgrave R. (1959) The theory of public finance: a study in public economy. New-York: McGraw-Hill.
21. Oates W. (1972) Fiscal federalism. The Harbrace series in business and economics. Harcourt Brace Jovanovich.
22. Rosen H. (2005). Public Finance. 7th ed. Boston: McGraw-Hill/Irwin.
23. Schick A. (2009) Budgeting for Fiscal Space. OECD Journal on Budgeting. 2009/2 18 p.
24. Shah A. (1985) 'Provincial Transportation Grants to Alberta Cities: Structure, Evaluation, and a Proposal for an Alternate Design' In: Quantity and Quality in Economic Research, ed. Roy Chamberlain Brown, vol. I. New York: University Press of America. pp.59-108.
25. Shah, A (1991). The New Fiscal Federalism in Brazil. Washington, DC: World Bank.
26. Shah A. (1994). The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies. Washington, DC: World Bank.
27. Stiglitz J. (2000) 'The contributions of the economics of information to twentieth century economics' Quaterly Journal of Economics. 115(4) pp.1441-78.

Надійшла до редакції 22.06.2016 р.

ШЛЯХИ ГАРМОНІЗАЦІЇ СТАВОК ПДВ З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ВИКЛИКИ

Одним із важливих пунктів Угоди про асоціацію з ЄС, яку підписала Україна, є виконання вимог щодо гармонізації податку на додану вартість (ПДВ) відповідно до європейської практики [24, ст. 351 гл. 4, розд. V, Додаток XXVIII]. І це не випадково, оскільки ПДВ став одним із податків, що сприяли поступовому усуненню кордонів між країнами-членами цього об'єднання, спрощенню митних процедур та загальному поживленню торговельних відносин. Наразі наявність цього податку в податковій системі країни є обов'язковою умовою для країн, що є членами ЄС або намагаються увійти до об'єднання [5; 6].

Проте попри більш ніж 30-річний досвід застосування ПДВ у ЄС, питання його гармонізації в межах зазначеного міжнародного об'єднання ще остаточно не вирішені. Про це свідчить, наприклад, дослідження Е. Бікаса та Е. Андрускайте [2], в якому стверджується, що процес гармонізації в ЄС не завершений.

Саме тому дослідження напрямів гармонізації ПДВ, особливо для таких країн, як Україна, що бажає увійти до ЄС, залишається актуальним завданням та потребує більш детального розкриття.

Питання про те, як співвідносяться між собою терміни «кооперація», «конвергенція», «уніфікація» та «гармонізація», вже досліджувалося в роботі Н.В. Філіппової [25]. До цього слід додати, що в європейській практиці існує ще один термін – «вирівнювання» (*alignment*), який в українській науковій літературі перекладається як «уніфікація» та

«гармонізація». Однак у ЄС цей термін більшою мірою стосується правового поля [18, с. 275-276]. На думку авторів, найбільш коректно його перекладати або як «вирівнювання», або як «уніфікація» в тому розумінні, як це було запропоновано О.Е. Дубовик (тобто приведення елементів одних і тих самих податків, що застосовуються в різних країнах, до однаковості [20]). У такому разі категорія «уніфікація» виступає найбільш жорсткою формою гармонізації.

З огляду на вже виконані дослідження, в цій роботі аналізуватимуться питання гармонізації ставок ПДВ та податкової бази в Україні відповідно до європейських.

Питання гармонізації ставок ПДВ та податкових баз досліджувалося як зарубіжними, так і українськими фахівцями.

Так, необхідність гармонізації податків, зокрема ПДВ, досліджено в роботах Х.В. Сінна [17] та А. Бенассі-Куере, А. Тренно та Г. Вольфа [1]. Ці автори наполягають на тому, що гармонізація податків має спростити міжнародні торговельні відносини, знизити кількість шахрайських схем із податками, що зменшують надходження податків до бюджетів, та запобігатиме проявам податкової конкуренції між країнами.

Зв'язок між гармонізацією ПДВ та надходженнями від цього податку у країнах-членах ЄС досліджували Е. Бікас та Е. Андрускайте [2]. Зокрема, ними було встановлено, що ставка ПДВ може впливати на обсяги імпорту товарів до країни,

що опосередковано знижуватиме обсяги національного виробництва (тобто вести до імпортозаміщення національного виробництва). Цей висновок має становити інтерес для урядів країн, що зіткнулися зі скороченням як експорту, так і власного виробництва. Наприклад, Україна, яка внаслідок складної економічної та політичної ситуації втратила основний ринок збуту своєї промислової продукції та має проблеми зі скороченням обсягів виробництва товарів промисловими підприємствами через те, що значна їх кількість опинилася в зоні проведення АТО.

Серед українських учених питання гармонізації податків розглянуто в роботах О.Е. Дубовик [20] та А.В. Кулай [21], але в загальних рисах, а гармонізації саме ПДВ автори торкалися частково, без значної деталізації цього питання.

У цілому аналіз публікацій щодо гармонізації ПДВ свідчить про те, що наразі в ЄС існує розбіжність між законодавчими вимогами стосовно гармонізації ПДВ і тим, як вони виконуються на практиці. Тому це питання потребує детального розкриття з метою розробки рекомендацій щодо гармонізації ПДВ у країнах, які намагаються увійти до зазначеного об'єднання. Також недостатньо дослідженими як зарубіжними фахівцями, так і українськими залишаються питання гармонізації знижених ставок ПДВ.

Метою статті є аналіз європейської практики гармонізації ПДВ та законодавства з цього питання в частині використання стандартних і знижених ставок та розробка на його основі рекомендацій щодо гармонізації ПДВ в Україні. Проте для надання більш обґрунтованих пропозицій щодо наближення системи ПДВ в Україні до європейської також доцільно визначити, наскільки ефективна ставка ПДВ є зіставною з європейською.

У ЄС існує пакет нормативно-законодавчих документів щодо ПДВ, у яких, зокрема, встановлено і ставки дано-

го податку. Саме на ці документи мають орієнтуватися країни-члени, коли здійснюють власну політику у податковій сфері, а також уряди країн, що намагаються увійти до цього об'єднання.

Так, ст. 97 п. 1 Директиви 2006/112/ЄС визначено, що стандартна ставка ПДВ у країнах-членах ЄС має бути не нижче 15%. На практиці середньоарифметична ставка ПДВ у 28 країнах-членах ЄС становить 21,34% (мінімальна стандартна ставка ПДВ (15%) у Люксембурзі, максимальна (27%) – в Угорщині)¹.

Тобто наразі в Україні значення стандартної ставки ПДВ відповідає як вимогам, викладеним у Директиві 2006/112/ЄС, так і середньому рівню цієї ставки, що склався у 28 країнах-членах ЄС.

Слід зазначити, що положення Директиви 2006/112/ЄС не є незмінними. Так, наприклад, до прийняття цієї Директиви Європейська комісія висловлювала побажання встановити стандартну ставку ПДВ у країнах-членах у межах від 4 до 9% [11, с. 141], а відповідно до ст. 97 п. 2 зазначеної Директиви мінімальний 15-відсотковий рівень стандартної ставки ПДВ у ЄС встановлено лише на період до 31 грудня 2010 р., а далі рішення щодо значення стандартної ставки ПДВ мають затверджуватися додатковими Директивами [5]. І хоча подальшими Директивами ЄС дію ст. 97 п. 1 було подовжено, з урахуванням тенденцій, які раніше існували в ЄС, не можна виключати можливість того, що Європейська комісія знову не запропонує знизити стандартну ставку ПДВ, наприклад, до тих самих 15%.

Тому попри те, що наразі в Угоді про Асоціацію з ЄС не вимагається зниження в Україні стандартної ставки ПДВ до 15%, таку можливість також необхідно проаналізувати. У даному випадку Україна може зіткнутися із втратою майже третини доходів бюджету від цього податку

¹ Розраховано за джерелами [9; 10].

[25], що, як наслідок, може негативно позначитися на можливостях фінансування в країні соціальних, культурних, наукових, екологічних та інших програм і заходів.

З урахуванням вищезазначеного, а також рівня економічного розвитку України зниження стандартної ставки ПДВ може бути недоцільним. Проте у випадку настання такої наразі гіпотетичної ситуації в уряді України може виникнути необхідність проведення переговорів з Європейською комісією з метою запобігання цьому зниженню.

Дана ситуація в європейській практиці не буде чимось винятковим, оскільки, наприклад, закріплення в Директиві 2006/112/ЄС чинних значень ставок ПДВ відбулося саме внаслідок проведення серії переговорів між урядами країн-членів та Європейською комісією [10, с. 23-24].

Оскільки чинне значення стандартної ставки ПДВ гармонізоване з європейським як у частині існуючої практики, так і в частині законодавчих вимог, доцільно розглянути ситуацію зі зниженими ставками цього податку в ЄС та Україні.

У ст. 2 Першої директиви щодо ПДВ [6] зазначено, що ПДВ у Європі мав стати загальним податком на споживання з однаковою для всіх оподатковуваних транзакцій ставкою. У даному випадку планувалося досягти двох цілей: забезпечити значні суми надходжень до бюджетів країн-членів за рахунок цього податку та мінімізувати кількість шахрайських схем із цим податком, у першу чергу у торговельних відносинах у межах ЄС (intra-Community trade). Проте країни-члени європейського економічного співтовариства та його наступника – ЄС намагалися здійснювати політику захисту найбільш вразливих верств населення та деяких національних виробництв за рахунок застосування знижених ставок ПДВ або взагалі звільнення окремих транзакцій

від сплати цього податку. Відповідно уряди країн-членів проводили переговори з Європейською комісією з метою відстоювання своїх позицій щодо застосування знижених ставок ПДВ.

Результатом цих переговорів стало затвердження положення щодо застосування в країнах-членах ЄС знижених ставок ПДВ у так званій «перехідний» період, протягом якого країни-члени мають гармонізувати своє податкове законодавство із загальноєвропейським [7, розділ XVI, ст. 28].

Однак подальше розширення ЄС призвело до ускладнення процесу гармонізації знижених ставок ПДВ та подовження «перехідного» періоду на невизначений термін.

Наразі відповідно до законодавства ЄС у країнах-членах може використовуватися не більше двох знижених ставок ПДВ, розмір яких не має бути нижчим за 5% [5, ст. 98, п. 1, ст. 99, п. 1]. Також у Директиві 2006/112/ЄС чітко визначено перелік товарів, щодо яких можуть застосовуватися такі знижені ставки. Переважно це продукти харчування для людей і тварин, постачання води, медичне обладнання та медикаменти для осіб з обмеженими можливостями, товари та послуги для бібліотек, театрів, музеїв тощо, послуги, спрямовані на поліпшення суспільного добробуту в країнах-членах у частині підтримки культури, мистецтва, спорту та турботи про соціально незахищені верстви населення [5, Додаток III].

Проте в реальності в ЄС ці вимоги майже в жодній країні не виконуються. Єдиним виключенням із даного правила була і залишається Данія, де фактично до 2011 р. використовувалася лише одна знижена ставка – на газети, що випускаються щодня, хоча навіть у цьому випадку знижена ставка використовувалася до товару, який не був зазначений у Додатку III Директиви 2006/112/ЄС. Щодо решти

країн, то, наприклад, станом на 2000 р.¹ у 15 країнах-членах ЄС зазвичай використовувалося 3-5 знижених ставок ПДВ, значення яких було нижче 5%. Крім того, перелік транзакцій, які оподатковувалися такими зниженими ставками, також був ширшим за встановлений законодавством ЄС [15, с. 6].

Як наслідок, у цей період у 15 країнах-членах ЄС лише 69% транзакцій, що підлягали оподаткуванню ПДВ, оподатковувалися за стандартною ставкою. І в той час як середньоарифметичне значення стандартної ставки ПДВ у цих країнах становило 19,4%, середньоарифметична ефективна ставка ПДВ (тобто з урахуванням усіх знижених ставок, пільг та звільнень від ПДВ) становила лише 15,9% [15, с. 18].

Після 2011 р. ситуація зі зниженими ставками у «старих»² країнах-членах ЄС дещо поліпшилася. Так, Данія більше не використовує знижені ставки, більше двох знижених ставок ПДВ використовується в Ірландії (4), Люксембурзі (4), Бельгії (3) та Португалії (3). Переважна більшість використовуваних знижених ставок наразі також дорівнює або перевищує позначку 5%. Виключення становлять Франція (2,1%), Ірландія (4,8%), Італія (4%), Люксембург (3%) та Іспанія (4%) [9, с. 11]. І хоча до 2011 р. усі нові члени ЄС намагалися чітко виконувати вимоги ЄС щодо кількості та розміру знижених ставок ПДВ [13], тим не менш подальше розширення цього об'єднання потребує постійної уваги Європейської комісії до цього питання, а також гармонізації податкових баз, щодо яких можуть застосовуватися знижені ставки.

¹ У дослідженні [15] масив статистичної інформації, на якому ґрунтуються розрахунки, був представлений у повному обсязі лише станом до 2000 р. включно, а після 2004 р. досліджень за цією темою в ЄС не здійснювалося.

² Тобто тих, які увійшли до складу ЄС до 2004 р.

Окремо слід підкреслити, що ставка 0% на експорт не вважається зниженою, оскільки таке оподаткування експорту є властивістю ПДВ, побудованого на принципі «країни походження». За цим принципом оподаткування ПДВ транзакцій здійснюється в тому випадку, якщо додана вартість товарів (послуг, нематеріальних активів), які передавалися у її рамках, була повністю або частково спожита в межах відповідної юрисдикції [3, с. 22-23]. Відповідно експортні операції оподатковуються за нульовою ставкою ПДВ, а імпорт – за тією самою ставкою, що і товари (послуги), вироблені для внутрішнього ринку. Зазначене санкціоновано правилами Світової організації торгівлі [16, с. 12], а сам принцип «країни призначення» використовується всіма країнами, у податкових системах яких є ПДВ. Єдиним виключенням із цього правила останніми роками стало оподаткування послуг у країнах ЄС, яке здійснюється за принципом «країни походження» [12, с. 463].

Щодо України, то крім стандартної ставки ПДВ 20% існують і знижені ставки (0 та 7% [23, ст. 193.1]), а також звільнення від обкладання ПДВ.

Кількість знижених ставок в Україні відповідає вимогам ЄС. Перелік товарів, які оподатковуються за ставкою 7% [23, п. 193.1] також корелюється з європейськими вимогами. Проте ставка 0% є нижчою за рівень, якого вимагає законодавство ЄС. Аналіз пп. 195.1.2-195.1.3 Податкового кодексу України свідчить, що перелік транзакцій, щодо яких може застосовуватися ця знижена ставка, є ширшим, ніж встановлено законодавством ЄС. Наприклад, в Україні ставкою 0% оподатковується постачання товарів для заправки або забезпечення морських суден, що використовуються для навігаційної діяльності, перевезення пасажирів або вантажів за плату, промислової, риболовецької або іншої господарської дія-

льності, яка здійснюється за межами територіальних вод України, для рятування або подання допомоги в нейтральних або територіальних водах інших країн; для заправки або забезпечення повітряних суден, що виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату; для заправки (дозаправки) та забезпечення космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі [23, п. 195.1.2].

Відповідно до законодавства ЄС країни можуть використовувати знижену ставку ПДВ до транзакцій, не зазначених у Додатку III Директиви 2006/112/ЄС, проте в цьому випадку вони повинні довести Європейській комісії, що на ці товари та послуги мають застосовуватися саме такі знижені ставки через чітко визначені соціальні причини та для вигоди кінцевих споживачів [5, ст. 110].

Виходячи з аналізу вітчизняного законодавства, наразі в Україні та ЄС існують розбіжності в законодавстві щодо використання в Україні ставки 0% ПДВ та кола транзакцій, які оподатковуються за цією ставкою.

Для виконання вимог Угоди про асоціацію з ЄС щодо гармонізації ПДВ цю ситуацію потрібно змінити. Але якщо Україна бажатиме залишити незмінною базу оподаткування, щодо якої використовується ставка 0%, то це потребуватиме ретельного обґрунтування та проведення переговорів із Європейською комісією.

Для подальшого порівняння європейської та української практик використання ПДВ доцільно виконати розрахунки ефективної ставки ПДВ в Україні. Таке порівняння є важливим, оскільки, наприклад, як свідчить аналіз здійсненого на замовлення Європейської комісії дослідження [13], в ЄС порівняння ефективної ставки ПДВ у різних країнах може вказати на напрями подальшої гармоніза-

ції ПДВ у цьому міжнародному об'єднанні.

У загальному вигляді ефективна ставка ПДВ розраховується таким чином [14, с. 19]:

$$\tilde{\tau} = \frac{V}{C} 100\%,$$

де $\tilde{\tau}$ – ефективна ставка ПДВ, %;

V – надходження ПДВ (за виключенням відшкодованих сум), млн грн;

C – обсяг споживання домашніх господарств, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, сектору загального державного управління, млн грн.

В Україні дані про обсяги кінцевого споживання за 2010-2013 рр. були перераховані Державною статистичною службою України з урахуванням тимчасової окупації АР Крим та м. Севастополя, а у 2014 р. – проведення АТО на Донбасі. Проте аналогічних перерахунків для надходжень ПДВ не було здійснено. З огляду на це, дані про надходження ПДВ за 2010-2014 рр. було скориговано на коефіцієнт, що відображає різницю у значеннях обсягів споживання до та після виконання перерахунків Державною службою статистики (табл. 1).

Відповідно на коефіцієнт коригування з табл. 1 зменшено показники надходжень ПДВ у 2010-2013 рр. (табл. 2). Дані про обсяги надходжень ПДВ у 2014-2015 рр. не потребують коригування.

Дані табл. 2 свідчать, що в Україні у період з 2010 по 2015 р. ефективна ставка ПДВ була на 5-6% нижче за середнє значення ефективної ставки ПДВ, що спостерігалось у 15 країнах-членах ЄС у 2000 р. Проте оскільки порівняння між країнами ЄС та Україною здійснюється за різні проміжки часу, то перш ніж робити остаточні висновки щодо необхідності внесення змін до вітчизняного законодавства стосовно розміру знижених ставок ПДВ та зміни переліку транзакцій, на які

розповсюджується їх дія, доцільно виконати оцінку того, наскільки база оподаткування ПДВ за пільговими ставками у країні ширша за аналогічну базу у краї-

нах-членах ЄС в одному часовому проміжку. Частково це можна зробити за допомогою показника С-ефективності (*C-efficiency*).

Таблиця 1

Розрахунок коригуючого коефіцієнта для періоду 2010-2013 рр.¹

Рік	Обсяг споживання (факт), млн грн	Обсяг споживання (скоригований), млн грн	Коефіцієнт коригування, %
2010	946270	897583	94,85
2011	1154205	1094231	94,80
2012	1287542	1221163	94,84
2013	1397512	1329632	95,14

¹ Розраховано на основі даних Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>).

Таблиця 2

Розрахунок ефективної ставки ПДВ в Україні (2010-2015 рр.)¹

Рік	Обсяг споживання (скоригований), млн грн	Надходження ПДВ (скориговані), млн грн	Ефективна ставка ПДВ, %
2010	897583	97465	10,86
2011	1094231	126569	11,57
2012	1221163	136719	11,20
2013	1329632	133094	10,01
2014	1429959	139025	9,72
2015	1715636	180006	10,49

¹ Розраховано на основі даних Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>) та Державної казначейської служби України (<http://www.treasury.gov.ua>).

С-ефективність – це показник, що розраховується як відношення доходів від стягування ПДВ до добутку стандартної ставки ПДВ та вартості спожитих товарів, послуг і нематеріальних активів [14, с. 6]. Уперше його було запропоновано в 2001 р. у роботі [8] для визначення того, наскільки фактичний ПДВ у країнах за своєю будовою відрізняється від уніфікованого податку на споживання. Тобто С-ефективність дорівнює 100% за наявності єдиної (стандартної) ставки ПДВ і широкої бази оподаткування. Чим більше кількість зменшених ставок ПДВ і ширше коло транзакцій, на які розповсюджуються такі ставки, тим меншим є значення показника С-ефективності. Наприклад, у

країнах із низьким рівнем доходів на душу населення, де уряди широко використовують знижені ставки ПДВ, значення С-ефективності становить лише 38% [4, с. 23-28]. У свою чергу, у країнах, що входять до складу Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) та ЄС, показник С-ефективності коливається від 43% (Італія) до 87% (Люксембург). У середньому по країнах-членах ЄС він становить 57,4% [14, с. 21].

Проте в подальших дослідженнях було встановлено, що за допомогою показника С-ефективності можливо не лише визначити наявність та масштаб використання у країні пільг щодо ПДВ, звільнень від цього податку та знижених ста-

вок, але він також деякою мірою відображає існування в країні проблем із виконанням вимог законодавства щодо ПДВ, адміністрування цього податку, загальну недосконалість будови ПДВ і/або перенесення його на практику.

Крім того, розрахунок показника С-ефективності є досить спірним. У першу чергу виникають питання про те, яка статистична інформація має включатися до показника «кінцеве споживання» («квартість спожитих товарів, послуг та нематеріальних активів») або показника «надходження від ПДВ» («доходи від стягування ПДВ»). Наприклад, М. Кін пропонує включати до першої категорії сумарні витрати на споживання уряду, домогосподарств та неприбуткових організацій, а

до другої – надходження ПДВ до бюджету за вирахуванням відшкодувань ПДВ за експортними операціями [14, с. 19]. Такий підхід використовуватиметься в цій роботі, проте даних про особливості розрахунку цього показника в інших країнах немає. Виходячи з цього показник С-ефективності не можна розцінювати як такий, що визначає проблеми та можливі шляхи їх вирішення. Він є дескриптивним, його швидше можна порівняти з одним із симптомів захворювання, ніж з діагнозом або ліками від захворювання.

У табл. 3 наведено динаміку показника С-ефективності в Україні в 2010-2015 рр. на основі даних, скоригованих з урахуванням ситуації в країні.

Таблиця 3

Динаміка показника С-ефективності в Україні у 2010-2015 рр.¹

Рік	Обсяг споживання (скоригований), млн грн	Надходження ПДВ (скориговані), млн грн	С-ефективність, %
2010	897583	97465	54,29
2011	1094231	126569	57,83
2012	1221163	136719	55,98
2013	1329632	133094	50,05
2014	1429959	139025	48,61
2015	1715636	180006	52,46
Середньоарифметичне:			53,20

¹ Розраховано на основі даних Державної служби статистики України (<http://ukrstat.gov.ua>) та Державної казначейської служби України (<http://www.treasury.gov.ua>).

Отже, в Україні в аналізований період значення показника С-ефективності було вищим за значення цього показника в Італії (43%) та наближувалося до середньоєвропейського рівня (57,4%). Такі результати можна пояснити наявністю в Україні лише двох знижених ставок ПДВ, одна з яких (7%) є досить високою порівняно зі зниженими ставками ПДВ у європейських країнах та застосовується до досить обмеженої кількості операцій.

Згідно з виконаними розрахунками показник С-ефективності в Україні майже вдвічі нижче за ідеальне значення (100%).

Це може бути свідченням наявності в Україні проблем з адмініструванням ПДВ, дотриманням вимог податкового законодавства, а також наслідком існування в країні знижених ставок ПДВ, пільг із цього податку, звільнень від нього, що застосовуються до широкого кола транзакцій та віддаляють систему ПДВ в Україні від ідеального європейського зразка (тобто лише однієї стандартної ставки, якою обкладається споживання).

Також слід взяти до уваги, що через існування в Україні значного тіньового сектору економіки (близько 40% [19])

фактичний показник С-ефективності, так само як і значення ефективної ставки ПДВ, можуть бути значно нижчими. Наприклад, показник С-ефективності може бути навіть меншим за позначку 38%, яка є граничною для країн із низьким рівнем доходів на душу населення, до яких належить і Україна. У такому випадку звуження податкової бази, щодо якої використовуються знижені ставки, підвищення таких ставок та поліпшення адміністрування ПДВ сприятимуть не лише гармонізації цього податку з європейським, але і, як свідчать дослідження К. Котареллі [4, с. 23-28], економічному зростанню країни.

Крім того, подоланню проблем з адмініструванням ПДВ сприятиме спрощення процедур автоматичного бюджетного відшкодування. Ця проблема залишається актуальною в Україні, оскільки наприклад, на початок березня 2016 р. заборгованість держави з відшкодування ПДВ складала 10 млрд грн, у той час як на початок 2016 р. вона становила 13,6 млрд грн [22]. Як наслідок, зменшується ліквідність підприємств, що особливо актуально для експортоорієнтованих підприємств, переважна більшість яких є промисловими. Відповідно такі тенденції можуть призвести до згортання експорту та власного виробництва, підвищення імпортозалежності країни та порушення торговельного балансу.

На основі результатів виконаного аналізу можна зробити ряд висновків і рекомендацій для України.

Для виконання країною вимог Угоди про асоціацію з ЄС необхідно здійснювати гармонізацію податків, зокрема ПДВ. Проте це завдання по відношенню до зазначеного податку поділяється на декілька частин:

- 1) гармонізація на рівні законодавства та на практиці;
- 2) гармонізація стандартної та знижених ставок ПДВ.

Щодо першого завдання, то на рівні законодавства гармонізація ставок ПДВ в Україні фактично виконана: значення стандартної ставки ПДВ наближене до середньоарифметичного по країнах-членах ЄС рівня (21,34%) та незначно перевищує встановлений Директивою 2006/112/ЄС мінімально допустимий рівень (15%), використовуються дві знижені ставки ПДВ.

З метою подальшої гармонізації ПДВ в Україні потрібно використовувати наразі ставку 0%¹ підвищити щонайменше до 5%, як цього вимагає законодавство ЄС, а також звужити податкову базу, щодо якої застосовується така знижена ставка ПДВ відповідно до переліку транзакцій, визначених в Додатку III Директиви 2006/112/ЄС. Якщо таке звуження податкової бази та підвищення ставки в Україні вважатиметься недоцільним, то це потребуватиме проведення переговорів між Україною та Європейською комісією для надання дозволу на їх подальше застосування.

Наразі в Україні спостерігається низька, порівняно з країнами-членами ЄС, ефективна ставка ПДВ (10-11% порівняно з майже 16%), що може розцінюватися як індикатор необхідності її підвищення для більш успішної гармонізації українського ПДВ з європейським.

Розрахунок коефіцієнта С-ефективності свідчить, що низьке значення ефективної ставки ПДВ на тлі європейського може бути наслідком широкої бази оподаткування, щодо якої застосовуються знижені ставки ПДВ, існування проблем з адмініструванням ПДВ та дотриманням вимог податкового законодавства.

Оскільки значення стандартної ставки ПДВ в Україні корелюється з європейськими, то подоланню цих явищ та

¹ Ця пропозиція не стосується оподаткування експортних операцій, які мають і надалі оподатковуватися за ставкою 0%, що відповідатиме європейській практиці.

підвищенню рівня надходжень ПДВ до бюджету сприятимуть зрушення податкової бази, щодо якої застосовуються знижені ставки ПДВ, підвищення значень цих ставок або навіть зменшення їх кількості. Також збільшенню надходжень від ПДВ до бюджету сприятимуть заходи щодо детінізації економіки та поліпшення адміністрування ПДВ, зокрема в частині спрощення процедур автоматичного бюджетного відшкодування.

З урахуванням того, що знижені ставки ПДВ в Україні застосовуються в тому числі на товари та послуги, які споживаються соціально незахищеними верствами населення (зокрема медичні препарати), доцільно виконати детальні розрахунки щодо впливу зміни ставки ПДВ на них, а також на підприємства, які виробляють такі товари, що є перспективним напрямом подальших досліджень.

Література

1. Bénassy-Quéré A. Tax harmonization in Europe: moving forward [Електронний ресурс] / A. Bénassy-Quéré, A. Tranoou, G. Wolff // *Les notes du conseil d'analyse économique*. – 2014. – July. – №14. – 12 p. – Режим доступу: www.cae-eco.fr.
2. Bikas E. Factors affecting value added tax revenue/ E. Bikas, E. Andruskaite // *European Scientific Journal*. – 2013. – June. – Special ed. N 1. – P. 41-49.
3. Caldwell J.G. The Value-Added Tax: A New Tax System for the United States. Arlington, VA: Vista Research Corporation, 2000. – 251 p.
4. Cottarelli C. Revenue Mobilization in Developing Countries / C. Cottarelli // IMF, Fiscal Affairs Department, 2011. – 85 p.
5. Council of the European Commission Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax / Council of the European Commission // *Official Journal of the European Union*. – 2006. – 11 December. – L347-L347.
6. Directive First Council 67/227/EEC of 11 April 1967 on the harmonisation of legislation of Member States concerning turnover taxes // *Official Journal*. – 1967. – № 071. – P. 1301-1303.
7. Directive Sixth Council 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes-Common system of value added tax: uniform basis of assessment // *Official Journal*. – 1977. – Vol. 145. – №. 13.6.
8. Ebrill L. The modern VAT / L. Ebrill, M. Keen, J-P.Bodin, V. Summers.– Washington, DC: International Monetary Fund, 2001.– 241 с.
9. European Commission VAT Rates Applied in the Member states of the European Union: Situation at 1st January 2015 [Електронний ресурс]/ European Commission. – 23 p. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf.
10. European Commission. Tax reforms in EU Member States. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability 2012 / European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. – 120 p.
11. Frenkel J.A. International taxation in an integrated world / J.A. Frenkel, A. Razin, E. Sadka. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1991. – 239 p.
12. Hellerstein W. The VAT in the European Union / W. Hellerstein, T.H. Gillis // *Tax Analysts*. – 2010. – April, 26. – pp. 461-471.
13. Institute for Advanced Studies, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. A study on the economic effects of the current VAT rates structure: Final Report TAXUD/2012/DE/323 від 17 жовтня 2013 р. [Електронний ресурс] // European Commission. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources

es/documents/common/publications/studies/vat_rates_structure_final_report.pdf (Дата останнього звернення: 19.08.2016).

14. Keen M. The anatomy of the VAT / M. Keen // International Monetary Fund working paper. – May. – 2013. – № WP/13/111. – 28 p.

15. Mathis A. VAT indicators / A. Mathis // Taxation papers. – April. – 2004. – Working paper № 2. – 26 p.

16. OECD, Committee on Fiscal Affairs. International VAT/GST guidelines. Draft commentary on the international VAT neutrality guidelines / OECD, Committee on Fiscal Affairs. Paris: OECD Publishing, 2015. – 81 p.

17. Sinn H.-W. Tax harmonization and tax competition in Europe / H.-W. Sinn // European economic review. – 1990. – №34. – P. 489-504.

18. VAT in an EU and International Perspectives/ ed. by H. van Arendok, S. Jansen, R. van der Paardt. – Amsterdam, Netherlands: IBFD, 2011, 360 p.

19. Власюк О.С. Тіньова економіка та її вплив на безпеку сектору державних фінансів України / О.С. Власюк // Фінанси України. – 2013. – № 6. – С. 18-25.

20. Дубовик О.Е. Налоговые трансформации Украины в контексте интеграции в мировое экономическое пространство / О.Е. Дубовик // Налоги и финансо-

вое право. – 2014. – Март. – № 3. – С. 307-311.

21. Кулай А.В. Механізми та стан гармонізації непрямого оподаткування в ЄС / А.В. Кулай // Фінанси України. – 2015. – №7. – С. 98-114.

22. Новий сезон податкових воєн. Чи поміняє Рада схему відшкодування ПДВ [Електронний ресурс] / News Дебет-кредит: бухгалтерські новини. – 20 бер. 2016. – Режим доступу: <https://news.dtki.ua/ua/taxation/pdv/37965>.

23. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14/15-16/17. – Ст. 112. – (Зі змін. та допов.).

24. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.

25. Філіппова Н.В. Напрями гармонізації ставки ПДВ в Україні в контексті міжнародних торговельних відносин / Н.В. Філіппова // Економіка промисловості. – 2016. – №2 (74). – С. 49-73.

Надійшла до редакції 04.06.2016 р.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 658.01:331.108

Роман Миколайович Лепа,

д-р екон. наук, професор,

Олексій Олександрович Охтень,

канд. екон. наук, с.н.с.

Інститут економіки промисловості

НАН України, Київ;

Ігор Ігорович Сташкевич,

Донбаська державна машинобудівна академія, Краматорськ

МІНІМІЗАЦІЯ ОПОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ ЗМІНАМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах погіршення загальноекономічних показників розвитку України, її промисловості та окремих галузей у 2014-2015 рр. підвищується значення здійснення своєчасних та цілеспрямованих змін. Пошук нових ідей і технологій неможливий без змін на підприємстві. Ефективність упровадження організаційних змін залежить від спроможності підприємства врахувати людський фактор, оскільки персонал часто чинить опір діям керівництва, що може ускладнювати або унеможливити реалізацію нововведень. Опір організаційним змінам може бути викликаний як недостатньою поінформованістю персоналу про сутність змін і особливостями характеру членів колективу, так і об'єктивною невідповідністю змін для персоналу (додаткове навантаження, збільшення відповідальності, потрібність додаткового навчання тощо). Прояви опору можуть бути як пасивними (зменшення продуктивності праці, відсутність ініціативи, недбалість тощо), так і активними (агітація проти змін, формування груп спротиву, відмова від виконання нових обов'язків, звільнення з роботи тощо). Прогнозування реакцій колективу на зміни ускладнюється інформаційним обміном, при якому авторитетні співробітники можуть нав-

мисно чи ненавмисно впливати на думку інших членів колективу. У таких умовах важливо своєчасно встановити потенційні загрози, виявити групи активної підтримки чи протидії змінам. Бажано при цьому не тільки проводити моніторинг, але і забезпечувати максимально ефективно сприйняття персоналом організаційних змін. На практиці, на жаль, вирішенню цієї проблеми не приділяється значної уваги, що знижує ефективність організаційних змін та інколи навіть унеможливує такі зміни. Саме цим зумовлена своєчасність і актуальність розробки підходів до мінімізації опору персоналу організаційним змінам на підприємствах з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо впровадження змін у практику господарювання.

В Україні бракує кількісних оцінок організаційного спротиву, проте результати західних досліджень свідчать, що, на думку керівництва великих компаній, саме організаційний спротив є головною причиною провалу ініціатив щодо впровадження організаційних змін [1; 2].

Дослідженням проблем подолання опору персоналу організаційним змінам присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: У. Барнет і

© Р.М. Лепа, О.О. Охтень,
І.І. Сташкевич, 2016

Г. Керол [3], Д. Найпак [4], Т. Андрєєва [5], Д. Пащенко [6], А. Дусавицький [7], А. Пригожин [8], В. Давидов [7], Г. Дорофєєва, А. Мадих [9-11], І. Ансоф [12], М. Вороновицький [13], Дж. Хайят [14] та ін. При цьому переважно завдання мінімізації опору персоналу змінам розглядається як один із процесів управління організаційними змінами на підприємстві. Завдання мінімізації опору персоналу змінам досить часто аналізуються без урахування практичної доцільності, а також розрахунків витрат часу та коштів на впровадження змін [15; 16]. Такі підходи можуть призводити до виникнення надмірних витрат й ускладнювати процеси організаційних змін на підприємстві. Переважно вчені намагаються пояснити природу опору персоналу організаційним змінам та розробити відповідні заходи щодо його мінімізації в рамках психології, мотивації чи загальної теорії менеджменту [10; 17].

Незважаючи на те що науковцями цілеспрямовано досліджуються особливості мінімізації опору персоналу організаційним змінам, це питання потребує подальшого вдосконалення. Існуючі підходи не дозволяють формалізувати процес мінімізації витрат на попередження організаційного опору з урахуванням авторитету членів колективу, об'єктивної вигоди рішення для членів колективу та їх схильності до сприйняття чужої думки. Вони не дозволяють здійснювати оцінку рівня підтримки організаційних змін членами колективу, а також при цьому враховувати інформаційні взаємодії між ними. Найбільш складними виявляються аспекти щодо врахування характеристик окремих членів колективу стосовно підтримки рішення, переваги рішень для окремих осіб, авторитету членів колективу та можливостей впливати один на одного. Необхідна розробка таких моделей, які б дозволяли обирати оптимальні з точки зору витрат та результатів заходи щодо міні-

мізації організаційного опору персоналу. Важливим є врахування економічної ефективності організаційних змін, а тому мають дотримуватися принципи доцільності, своєчасності, інтеграції в систему планування та непогіршення параметрів організаційних змін. Це потребує одночасного вирішення комплексу важливих завдань: оцінки зміни рівня підтримки рішення на індивідуальному та колективному рівнях, ідентифікації груп, схильних до опору, формалізації завдання цілеспрямованого впливу, визначення рівня підтримки.

Метою статті є обґрунтування підходів до мінімізації опору персоналу організаційним змінам на підприємстві. Для цього у статті вирішуються такі завдання: аналіз недоліків існуючих підходів до мінімізації опору персоналу при здійсненні організаційних змін; розробка підходу до оцінки рівня підтримки організаційних змін у колективі після інформаційної взаємодії між членами колективу та розробка підходу до прийняття рішень у сфері управління мінімізацією опору персоналу організаційним змінам на підприємстві, а також практична апробація запропонованого підходів на діючому промисловому підприємстві.

Слід зазначити, що поняття «опір організаційним змінам» та «підтримка організаційних змін» можна представити як полюси шкали «ставлення персоналу до організаційних змін» – зниження рівня опору автоматично приводить до зростання рівня підтримки та навпаки: за умов реалізації необхідних заходів ставлення персоналу до організаційних змін зміщується із зони опору через нейтральне ставлення в зону підтримки. Тому надалі поняття «зменшення опору організаційним змінам» і «підвищення підтримки організаційних змін» використовуються як взаємозамінні.

Серед основних причин виникнення опору персоналу змінам за результатами практичного аналізу виявлено несприйняття робітниками змін через нерозуміння чи викривлене уявлення щодо їх значення; відсутність підтримки організаційних змін керівництвом середньої ланки; труднощі взаємовідносин та особистісні конфлікти, несприйняття змін через власні амбіції та інтереси та об'єктивна не вигідність змін для персоналу [17; 18]. Керівництво промислових підприємств здебільшого орієнтоване на

інтуїтивне сприйняття та оцінку ймовірності опору персоналу змінам. За умов погіршення показників діяльності промислових, особливо машинобудівних, підприємств, низького технічного рівня виробництва та інноваційної активності, невисокої ефективності використання основних фондів машинобудівними підприємствами складно своєчасно та цілеспрямовано впроваджувати зміни, без яких неможливий подальший розвиток вітчизняної економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники результатів діяльності машинобудівних підприємств України та інноваційної активності по економіці в цілому за період 2010-2015 рр.¹

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяги реалізованої машинобудівної продукції, млн грн	99270,5	133469	148533	108134	91601,2	103708,1
Індекси машинобудівної продукції, %	136,1	115,9	96,7	86,8	79,4	85,4
Чистий прибуток машинобудівних підприємств (збиток), млн грн	4204,9	10639,6	9268,8	2768,6	-22380,2	-13006,0
Загальна сума витрат на інноваційну активність по економіці в цілому, млн грн	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7

¹ Складено за джерелом [19].

Однією з основних проблем є відсутність інструментарію, який би створював основи для обґрунтованого прийняття рішень у сфері мінімізації опору персоналу організаційним змінам. Формування науково-практичних положень і рекомендацій щодо підвищення рівня підтримки організаційних змін персоналом підприємства в цілому і протидії опору персоналу організаційним змінам на підприємстві зокрема висуває необхідність зведення основних передумов у єдину систему та їх упорядкування у вигляді концепції. Для цього потрібно спершу сформулювати концептуальні поло-

ження щодо протидії опору персоналу організаційним змінам на підприємстві.

Як зазначено вище, існуючі підходи до подолання організаційного опору не повною мірою задовольняють актуальні потреби практики управління підприємствами, оскільки мають ряд концептуальних недоліків. Серед найбільш принципових недоліків можна відзначити такі:

необхідність мінімізації організаційного опору часто розглядається як самоціль, без урахування її практичної доцільності, а також часу і коштів, необхідних для підвищення рівня підтримки організаційних змін у колективі. Подібні трактування призводять до непродуктив-

них витрат і зміщують акцент від досягнення цілей і стратегій підприємства;

спостерігається домінування якогось конкретного прикладного підходу, що дозволяє пояснити виникнення організаційного опору (наприклад, психологія, гігієна праці, рефлексія, економічна мотивація тощо), у той час як практика потребує конкретного інструментарію, який не може бути повною мірою виведений із вищевказаних підходів;

має місце ухил до однієї з двох полярних ситуацій: ряд підходів має декларативний характер (підходи зводяться до суто практичних рекомендацій і можуть бути недостатньо формалізовані), інші, навпаки, – переважно абстрактний характер і відрізняються віддаленістю від дійсних потреб управління підприємствам (такі підходи не реалізовані до рівня інструментарію підтримки управлінських рішень і не можуть використовуватися для отримання конкретних практичних рекомендацій).

До основних недоліків багатьох підходів до мінімізації організаційного опору слід віднести розгляд зниження організаційного опору як самоцілі, коли критерієм ефективності управління підтримкою організаційних змін з боку колективу стає сам факт зменшення опору (або, відповідно, зростання підтримки). Можна констатувати, що такі підходи неповною мірою відображають не тільки необхідність досягнення основних цілей розвитку і функціонування підприємств (зокрема, отримання економічного ефекту від їх роботи), але і навіть пріоритети організаційного розвитку підприємства. Саме по собі подолання або мінімізація організаційного опору не є синонімом ефективності організаційних змін, якщо розглядати ці завдання у відриві від економічної ефективності організаційних змін. Тому мінімізацію організаційного опору слід розглядати в контексті завдань організаційного розвитку. У такому випадку за-

стосування підходів, заснованих виключно на використанні індикаторів організаційної підтримки та організаційного опору як єдиних орієнтирів для прийняття рішень, є неприйнятним, оскільки воно може викривити цілепокладання прийняття рішень, у результаті чого економічна ефективність організаційних змін може знизитися на користь цілям мінімізації організаційного опору. Щоб такого не сталося, слід ставити не просто завдання зниження організаційного опору, а завдання зниження організаційного опору до прийнятного рівня, коли такий опір не перешкоджає своєчасному й економічно ефективному здійсненню організаційних змін.

Таким чином, доцільно розглядати мінімізацію організаційного опору з утилітарної точки зору як засіб для досягнення цілей організаційних змін, що являє собою сукупність заходів і дій, спрямованих на досягнення поставленої мети. Відправною точкою прийняття рішень у сфері мінімізації організаційного опору має бути досягнення основних цілей організаційних змін, а одним із можливих підходів до їх економічно ефективного досягнення буде реалізація заходів, спрямованих на підвищення рівня підтримки організаційних змін у колективі.

На практиці підвищення рівня підтримки організаційних змін не завжди буде компліментарне скороченню витрат на впровадження організаційних змін, оскільки заходи щодо підвищення рівня підтримки можуть виявитися більш витратними, ніж збитки внаслідок організаційного опору (що виявляється у збільшенні витрат часу і коштів на впровадження змін). Отже, мінімізація організаційного опору пов'язана з досягненням компромісу, з одного боку, між витратами на підвищення рівня підтримки організаційних змін і мінімізацію організаційного опору, з іншого – з економічним ефектом

від підвищення рівня підтримки та мінімізації опору.

Джерелом економічного ефекту від мінімізації організаційного опору (який має проявлятися, зрештою, в поліпшенні техніко-технологічних і фінансових результатів діяльності підприємства) є зниження витрат часу і коштів на здійснення

організаційних змін, підвищення продуктивності праці за рахунок підвищення лояльності персоналу та збільшення його зацікавленості в реалізації організаційних змін. По суті, можна вести мову про отримання переваг на декількох рівнях (рис. 1).

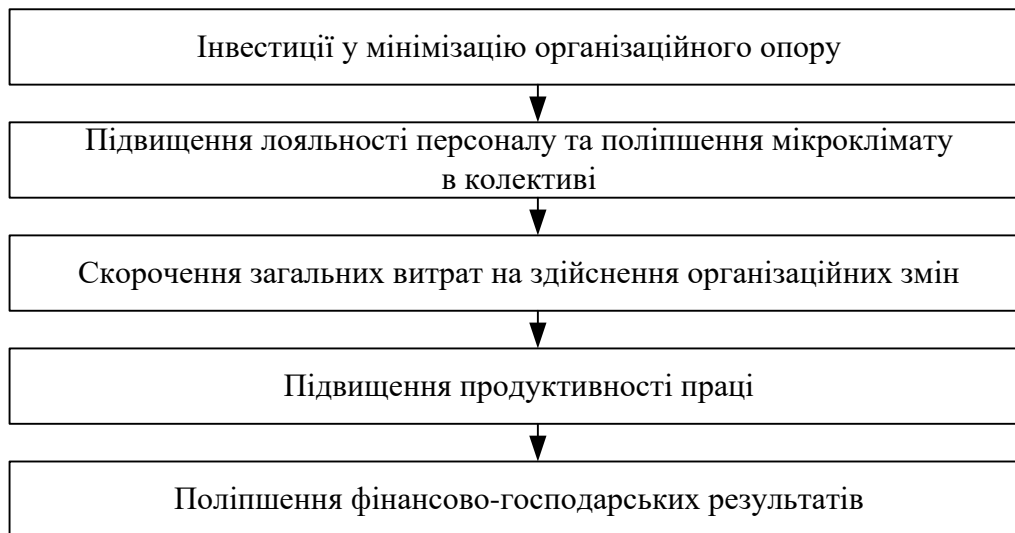


Рис. 1. Переваги зниження організаційного опору (складено авторами)

Слід підкреслити необхідність завчасного здійснення заходів щодо досягнення в колективі необхідного рівня підтримки організаційних змін. Йдеться не стільки про реагування на прояви організаційного опору, скільки про недопущення таких проявів тією мірою, якою вони здатні перешкодити ефективному здійсненню організаційних змін.

Також необхідно відзначити, що, на відміну від інших соціально-економічних систем (наприклад, ринків товарів і послуг), у колективах співробітників підприємств має місце вкрай інтенсивна інформаційна взаємодія, причому в результаті спілкування і взаємодії членів колективу, коли одним членам колективу стає відомо про думку інших членів колективу у деяких питаннях, їх думка може змінюватися. У зв'язку з цим при оцінці рівня підтримки організаційних змін у колективі, а

також при прийнятті рішень щодо мінімізації організаційного опору необхідно враховувати не просто попередню думку членів колективу, але і вплив інформаційної взаємодії між членами колективу на підсумковий рівень підтримки. На підприємствах при плануванні організаційних змін необхідне врахування особливостей конкретних співробітників та інформаційної взаємодії між ними, що на практиці проявляється у відмові від управління підтримкою організаційних змін на рівні колективу в цілому (необґрунтованого групування співробітників в один об'єкт управління) на користь урахування індивідуальних особливостей окремих співробітників та особливостей взаємодії між ними.

Завдання, пов'язані з мінімізацією організаційного опору, які необхідно вирішувати на різних етапах здійснення

організаційних змін, наведено на рис. 2. Таким чином, мінімізація організаційного опору актуальна для кожного етапу організаційних змін, причому на кожному етапі вона вирішує певні завдання, пов'язані із забезпеченням оптимальної реалізації цих етапів – від вибору варіанта організаційних змін до контролю їх ефективності та відповідності початковим планам.

зани із забезпеченням оптимальної реалізації цих етапів – від вибору варіанта організаційних змін до контролю їх ефективності та відповідності початковим планам.

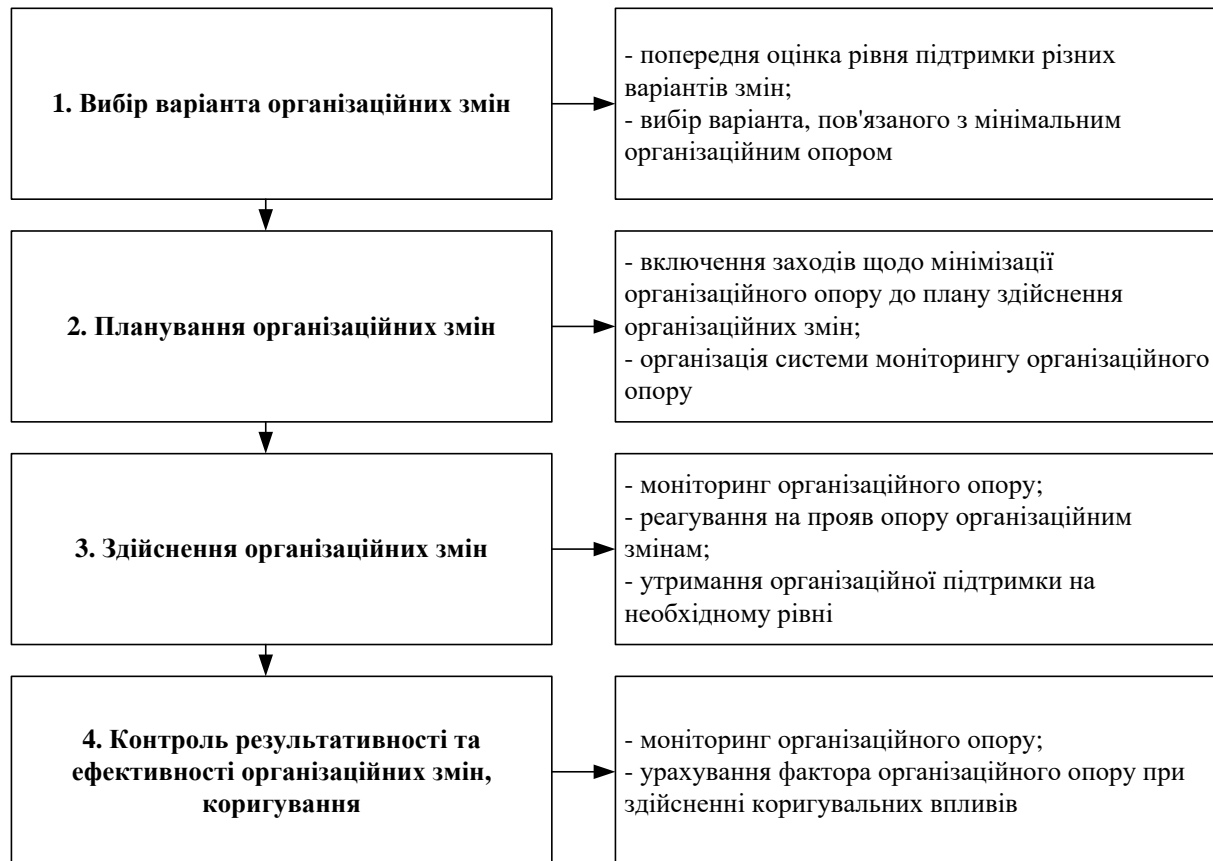


Рис. 2. Завдання, пов'язані з мінімізацією організаційного опору, на різних етапах здійснення організаційних змін (складено авторами)

На основі вищевикладеного можна виділити такі основні цілі, пов'язані з мінімізацією організаційного опору і підвищенням рівня підтримки організаційних змін:

1. Урахування рівня підтримки організаційних змін у колективі при їх плануванні. Успішне здійснення організаційних змін потребує забезпечення певного рівня підтримки у колективі (як мінімум – запобігання прояву активного організаційного опору, як максимум – забезпечення активної підтримки колективу). Урахування рівня підтримки за-

планованих змін у колективі, а також консультації перед здійсненням організаційних змін ще на стадії планування дозволяє зменшити опір з боку колективу в цілому й окремих груп, а також виявити проблеми, які дійсно турбують людей у змінах, які пропонуються. Якщо буде виявлено низький рівень організаційної підтримки, то необхідно заздалегідь включити до плану організаційних змін елементи підвищення як суб'єктивної підтримки організаційних змін членами колективу, так і об'єктивної вигідності організаційних змін для них.

2. Своєчасне й ефективне реагування на прояви організаційного опору. Оскільки можливі прояви організаційного опору є суттєвою перешкодою до ефективного та своєчасного здійснення організаційних змін, то необхідно не тільки здійснювати їх виявлення, але і реагувати на них також своєчасно й ефективно. Чим швидше підприємство зможе проаналізувати потенційно кризову ситуацію і відреагувати на неї прийняттям відповідних управлінських рішень, тим більш повною буде нейтралізація можливих втрат від зниження рівня підтримки і

проявів організаційного опору в колективі. Ефективність передбачає ліквідацію наслідків організаційного опору і підвищення рівня підтримки до необхідного рівня з мінімальними витратами.

Мінімізація організаційного опору має бути спрямована на підтримку прийняття рішень у сфері підвищення рівня підтримки організаційних змін у колективі та, зокрема, мінімізації опору персоналу організаційним змінам (рис. 3), які зумовлюють ефективність й успішність їх здійснення.

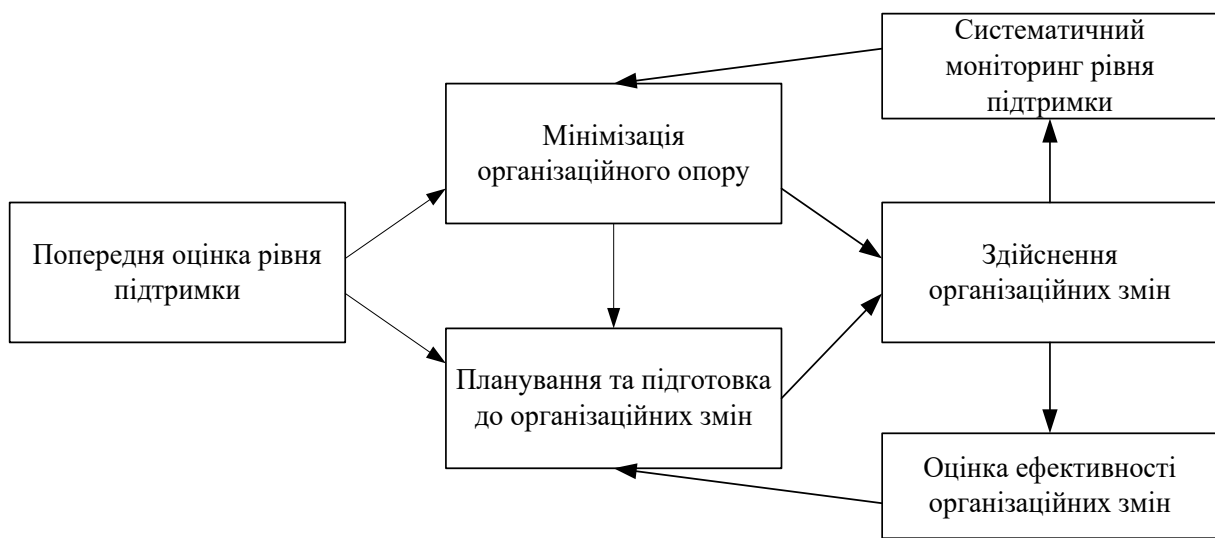


Рис. 3. Узагальнена схема прийняття рішень у сфері мінімізації опору персоналу організаційним змінам (складено авторами)

Запропонований концептуальний підхід потребує подальшої конкретизації до рівня науково-методичних підходів, які можуть, у свою чергу, бути доведені до рівня економіко-математичних моделей. Серед таких існуючих моделей слід зазначити підхід І.Г. Савицької [20] до оцінки економічної ефективності управління процесом організаційних нововведень, побудований на основі оптимізаційної моделі використання ресурсів, що дозволяє забезпечити економію всіх видів ресурсів при впровадженні організаційних інновацій; модель проактивного

управління програмами організаційного розвитку на основі рушійних сил проекту [21], у якій сумарний рівень опору організаційним змінам визначено функцією, яка залежить від базового опору змінам в організації, характеристик невизначеності бачення майбутнього та визначеності першого кроку організаційних змін; а також модель організаційних змін [22], яка базується на визначенні ймовірності успіху змін, а організаційний спротив пов'язується з такими характеристиками, як невдоволеність поточним станом, уявлення про бажаний стан, конкретні кроки

до мети та вартість змін. Зазначені моделі мають певну теоретичну та практичну значущість, проте не враховують такий ключовий фактор, як вплив співробітників один на одного під час інформаційної взаємодії, а також не дозволяють здійснювати відбір конкретних заходів щодо попередження чи подолання організаційного опору.

У рамках реалізації концепції висунуто гіпотезу, що існує спосіб мінімізувати витрати на подолання організаційного опору (іншими словами, на досягнення заданого рівня підтримки деякого рішення) з використанням елементів теорії стандартної поведінки, зокрема, з урахуванням авторитету членів колективу в очах один одного, об'єктивної вигідності рішень для членів колективу та їх схильності до прийняття чужої думки. Відмінність такої постановки завдання від підходів інших авторів полягає в урахуванні повного набору факторів.

Вихідна постановка завдання оцінки рівня підтримки певного рішення в колективі полягає в тому, що є деякий колектив, у якому планується до реалізації деяке рішення щодо впровадження організаційної інновації, яке впливає на даний колектив, при цьому воно може різною мірою впливати на окремих членів колективу і мати різну вигідність для них (для когось рішення може бути вигідним, а для когось – ні). Воно може вимагати від співробітника додаткового часу на адаптацію до інновації або іншим чином погіршувати його становище (можливе зменшення повноважень, доходів і наявних ресурсів, зміна робочого процесу, зміна посадового статусу, перекваліфікація тощо) – ці фактори сприяють зниженню підтримки співробітником рішення. Або ж, навпаки, рішення може бути вигідним – воно може надавати співробітникові додаткові повноваження, додатковий вільний час, полегшувати працю, збільшувати доходи, сприяти мо-

ральному задоволенню від праці тощо.

Кількість учасників складає N . Рівень підтримки даного рішення кожним окремим членом колективу позначається $S_{n,t}$, де n – індивідуальний ідентифікатор члена колективу, $n = \overline{1, N}$, а t – ідентифікатор моментів часу. Тоді вихідний рівень підтримки (у момент часу, коли він дізнається про дане рішення) можна позначити $S_{n,0}$. $S_{n,t}$ може набувати значень від 0 до 1, $S_{n,t} \in [0;1]$, де 0 означає повну відсутність підтримки даного рішення і максимально активний опір його реалізації, а 1 – повну підтримку рішення і максимальне сприяння його реалізації.

Якщо застосовувати шкалу, у крайніх точках якої будуть розташовані стани «активний опір» та «активна підтримка», то точкам на шкалі можуть бути поставлені у відповідність такі значення $S_{n,t}$:

$0,8 < S_{n,t} \leq 1$ – активна підтримка організаційних змін;

$0,6 < S_{n,t} \leq 0,8$ – підтримка організаційних змін;

$0,4 < S_{n,t} \leq 0,6$ – нейтральна позиція;

$0,2 < S_{n,t} \leq 0,4$ – прихований опір організаційним змінам;

$0 < S_{n,t} \leq 0,2$ – активний опір організаційним змінам.

У результаті взаємодії та спілкування членів колективу, під час якого одним членам колективу стає відомо про думку інших членів колективу з даного питання, їх думка може змінюватися. Назвемо спілкування або взаємодію, в результаті чого два члени колективу дізнаються думку один одного з якогось питання, актом інформаційної взаємодії, причому всю інформаційну взаємодію всередині колективу можна розбити на набір атомарних актів інформаційної взаємодії двох членів колективу. Унаслідок інформаційної вза-

ємодії член колективу частково переймає думку іншого члена колективу – партнера з акту інформаційної взаємодії, причому ступінь прийняття одним членом колективу думки іншого залежить від авторитету особи, яка надає інформацію про свою думку, в очах того, кому ця інформація передається. Авторитет m -го члена колективу в очах n -го члена колективу позначається $A_{n,m}$. У даному випадку авторитет ототожнюється зі схильністю переймати думку іншого члена колективу – чим вищим є авторитет, тим більше одержувач інформації про думку іншого члена колективу схильний перейняти цю думку. $A_{n,m} \in [0;1]$, тобто при наближенні до 0 авторитет і думка m -го члена колективу не має жодного впливу на думку n -го члена колективу. У граничному випадку, якщо авторитет n -го члена колективу в очах m -го члена колективу дорівнює 1, а авторитет m -го в очах n -го дорівнює 0, то в результаті акту інформаційної взаємодії m -й член колективу повністю переймає думку n -го, в іншому разі результуюча думка кожної з пари осіб, які взаємодіють, буде результатом взаємного прийняття ними думки партнера з акту інформаційної взаємодії.

Крім того, в даній моделі слід урахувати суб'єктивну схильність членів колективу до впливу чужої думки (така схильність у літературі часто називається словом «конформізм» від лат. *conformis* – подібний, схожий), під якою буде розумітися схильність члена колективу переймати чужу думку у процесі інформаційної взаємодії з іншими членами колективу (явище, зворотне збереженню своєї первинної думки). Така схильність може визначатися психологічними особливостями людини, її попереднім життєвим досвідом і позначається $D_n \in [0;1]$: якщо n -й член колективу є схильним залишатися при власній думці, то $D_n \rightarrow 0$, а якщо схильний переймати чужу думку, то

$D_n \rightarrow 1$.

Схильність членів колективу до впливу чужої думки, як правило, обумовлена сукупністю таких факторів:

- небажання приймати рішення і нести за них відповідальність;
- недостатня компетентність;
- недостатня інформованість;
- суб'єктивні психологічні особливості та психологічний тип особистості.

Така поведінка, що виражається у прийнятті думки членів колективу і називається «конформізмом» [23], проявляється в беззастережному прийнятті членами колективу існуючого порядку речей, панівних у групі думок, пристосування до них на основі відмови від власних думок і дій. У результаті може формуватися групова однодумність, заснована на придушенні окремою особистістю своїх дійсних поглядів (суб'єктивної вигідності рішень для конкретного члена колективу) та підтримці загальної думки з тим, щоб не порушувати гармонію групи. Слід зазначити, що таке беззастережне прийняття є скоріше крайнім випадком, на практиці ж йдеться про той чи інший ступінь прийняття чужої думки, яка може істотно відрізнятися в окремих працівників. Як наголошується в роботі [23], ступінь конформізму залежить від складності завдання, яке вирішується членом колективу, становища працівника у групі, суб'єктивного значення групи для нього: члени колективу з високим статусом піддаються меншому тиску, і чим ближче члену колективу загальні цілі колективу, тим він більше підпорядковується домінуючій думці.

Роль конформізму в організаційних змінах може бути як позитивною, так і негативною: з одного боку, конформізм «забезпечує виживання в критичні моменти, полегшує організацію спільної діяльності людей, позбавляє від роздумів, як себе вести, надаючи поведінці стандартності у звичайних ситуаціях і передбачу-

ваності в нестандартних, полегшує інтеграцію індивіда в колективі» [23, с. 12], а з іншого – надмірний конформізм може перерости в мовчазну згоду і реалізацію не вигідних для більшості членів колективу рішень або у формальне прийняття та схвалення всіх рішень, що супроводжується зростанням внутрішнього опору і втратою мотивації.

Проектуючи висновки, отримані в роботах з експериментальної психології та психології праці [24; 25] до проблеми оцінки ролі конформізму в організаційному опорі можна сформулювати такі фактори, що сприяють конформізму в колективі:

ступінь конформізму зростає, якщо проблема дійсно є складною;

ступінь конформізму зростає, якщо член колективу відчуває свою некомпетентність;

тип особистості – люди із заниженою самооцінкою більше схильні до стадної поведінки і групової думки, ніж люди із завищеною самооцінкою;

чисельність групи – найбільший ступінь конформізму люди проявляють тоді, коли стикаються з одностайною думкою трьох і більше осіб;

склад групи – ступінь конформізму підвищується, якщо, по-перше, колектив складається з людей з високим авторитетом; по-друге, члени колективу є важливими людьми в очах досліджуваного члена колективу; по-третє, члени колективу належать до одного соціального середовища (ці фактори вже враховано в рамках даного підходу в параметрах авторитету одних членів колективу в очах інших членів колективу);

згуртованість – чим більше ступінь згуртованості колективу, тим більше у нього влади над своїми членами;

наявність союзника – якщо до людини, яка відстоює свою думку або сумнівається в одностайній думці групи, приєднується хоча б один союзник, то

тенденція підпорядковуватися тиску групи падає (цей висновок підтверджує актуальність мінімізації кількості людей, які дотримуються непримиренної позиції навіть при однаковому середньому рівні підтримки, а не просто підвищення середнього рівня підтримки організаційних змін у колективі);

публічна відповідь – більш високий рівень конформізму люди показують тоді, коли вони мають виступити перед оточуючими, а не тоді, коли вони не висловлюють своєї думки (цей висновок підтверджує актуальність організації відкритого інформаційного обміну в колективі).

Д. Майєрс називає такі причини конформної поведінки [25]:

переконання з боку інших членів колективу – наполеглива і вперта поведінка інших людей може переконати людину в помилковості її первинної думки;

член групи усвідомлено або неусвідомлено прагне уникнути покарання, осуду, ostrакізму з боку групи за незгоду і неслухняність;

невизначеність ситуації та незрозумілість інформації сприяє орієнтації людини на думки інших людей, які стають для неї визначеними і зрозумілими джерелами інформації.

Оцінка рівня конформізму окремих членів колективу може здійснюватися за допомогою психологічних тестів [26] або на основі історії цілеспрямованих спостережень за поведінкою персоналу.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що підсумковий рівень підтримки деякого рішення формується в результаті інформаційної взаємодії всередині колективу з урахуванням авторитету окремих членів колективу в очах один одного, а також суб'єктивної схильності кожного з них до впливу чужої думки.

З точки зору аналізу рівня підтримки деякого рішення щодо впровадження організаційних змін можливі кілька ситу-

ацій: рівновигідність реалізації рішення для всіх членів колективу або різновигідність реалізації рішення для окремих членів колективу.

Випадок рівновигідності реалізації рішення для всіх членів колективу

Спочатку доцільно розглянути випадок, коли заплановане до реалізації рішення не передбачає об'єктивного впливу на інтереси членів колективу, тоді можна вважати його реалізацію рівновигідною: факт його реалізації або нереалізації не зачіпає об'єктивних інтересів членів колективу. Як приклад можна навести організаційні та інші зміни, які не стосуються безпосередньо членів колективу, а саме: перепідпорядкування відділу іншому департаменту, зміна документообігу за умови, що ці зміни не передбачають істотного впливу на посадові обов'язки, статус, рівень оплати праці співробітника тощо. У такому випадку можна стверджувати, що рівень підтримки кожним членом колективу даного рішення є результатом його суб'єктивної думки.

Взаємодія членів колективу один з одним приводить до зміни їх думок (зокрема, рівня підтримки деякого рішення), що визначається їх початковими думками з конкретного питання, а також їх авторитетом в очах один одного. Для спрощення моделі можна встановити, що в один момент часу може відбуватися тільки один акт спілкування. Значення рівня підтримки розглянутого рішення в наступний момент часу після акту спілкування (обміну інформацією) можна представити у вигляді абстрактної функції таким чином:

$$S_{n,t} = f(S_{n,t-1}, S_{m,t-1}, A_{n,m}, A_{m,n}),$$

$$S_{m,t} = f(S_{m,t-1}, S_{n,t-1}, A_{m,n}, A_{n,m}).$$

Конкретний вид функції буде таким:

$$S_{n,t} = (1 - D_n)S_{n,t-1} + D_n(S_{m,t-1}A_{n,m} + S_{n,t-1}(1 - A_{n,m})) \quad (1)$$

Функція показує, що після інформаційної взаємодії n -го члена колективу з

m -м, ставлення n -го члена колективу до пропонованого рішення буде визначатися його початковою думкою та його схильністю підтримувати власну думку, $(1 - D_n)S_{n,t-1}$; думкою m -го члена колективу, а також схильністю n -го члена колективу переймати чужу думку і авторитетом донора інформації (m -й член колективу) в очах отримувача інформації (n -й член колективу). Тобто чим вищою є схильність людини переймати чужу думку і чим вищим є авторитет донора інформації в його очах, тим більшою мірою він переймає думку донора інформації. Навіть якщо людина схильна переймати чужу думку, але авторитет донора інформації в його очах низький, то одержувач інформації менш схильний переймати думку донора, що ілюструється другим доданком формули

$$D_n(S_{m,t-1}A_{n,m} + S_{n,t-1}(1 - A_{n,m})),$$

яка показує, що переймання думки відбувається пропорційно авторитету донора інформації в очах одержувача інформації.

Адекватність запропонованого виду функції підтверджується також тим, що дана функція задовольняє вимогу пропорційності впливу думки членів колективу один на одного залежно від їх авторитету в очах один одного. Зокрема, вона задовольняє зазначеному вище граничному випадку, суть якого полягає в тому, що якщо авторитет m -го члена колективу в очах n -го члена колективу дорівнює 1 та при цьому n -й член колективу є вкрай схильним до чужої думки, то в результаті акту інформаційної взаємодії він повністю переймає думку m -го, що ілюструється таким розрахунком:

$$S_{n,t} = (1 - 1)S_{n,t-1} + 1(S_{m,t-1} \cdot 1 + S_{n,t-1}(1 - 1)) = S_{m,t-1} \quad (2)$$

Слід зазначити, що, як правило, обмін інформацією про організаційні зміни, які можуть впливати на інтереси членів колективу, відбувається всередині цього

колективу інтенсивно. Тому недоцільно розглядати випадки, коли обмін інформацією мав місце тільки між обмеженою кількістю членів колективу, в якихось закритих групах, або що обмін інформацією відбувався несиметрично. Тому стосовно даної моделі доцільно розглядати ситуацію, що зрештою, але ще до реалізації відповідного рішення, всі члени колективу встигають здійснити взаємодію між собою на тему передбачуваних змін. Крім того, в рамках даної постановки завдання доцільно припустити, що в колективі існує повна інформованість про ставлення окремих членів колективу до запропонованих рішень. На відміну від ринку товарів і послуг, азартних ігор, фінансових ринків тощо, в колективі немає інформаційної асиметрії. Даний підхід є певною мірою спрощенням (деякі члени колективу можуть приховувати свою думку або навмисно спотворювати його у спілкуванні), проте таке спрощення необхідно, щоб уникнути надмірного ускладнення моделі.

З урахуванням того, що в один момент часу може відбуватися тільки один акт спілкування, момент часу, до якого відбудуться всі можливі акти спілкування, можна умовно позначити t^* . Таким чином, при здійсненні всіх можливих актів спілкування, тобто при $t \rightarrow t^*$:

$$S_{n,t^*} = (1 - D_n) S_{n,0} + \frac{1}{N-1} \sum_{k=1, k \neq n}^N \left(D_n (S_{m,0} A_{n,m} + S_{n,0} (1 - A_{n,m})) \right) \quad (3)$$

Економічна інтерпретація представленої формули є такою: рівень підтримки конкретним членом колективу деякого рішення після інформаційної взаємодії з усіма членами колективу визначається двома факторами: його початковою думкою (яка враховується пропорційно його схильності зберігати свою думку, а не бути схильним до чужої думки) і впливом інших членів колективу (взятим пропорційно його схильності бути схильним до

чужої думки). У свою чергу, компонент підсумкової думки, що визначається впливом думок інших членів колективу, вбирає в себе думку кожного члена колективу, з яким взаємодіє певна людина, що береться з вагою, відповідною авторитету даного члена колективу в очах людини, яка переймає його думку. Перший і другий доданки в правій частині формули відповідають описаним компонентам.

Випадок різновигідності реалізації рішення для всіх членів колективу

На відміну від випадку рівновигідності, заплановане до реалізації рішення чинить об'єктивний вплив на інтереси членів колективу: факт його реалізації або нереалізації впливає на об'єктивні інтереси всіх або частини членів колективу. До таких випадків належать рішення, пов'язані з перерозподілом відповідальності всередині колективу, зміною оплати праці або обсягу роботи, умов праці тощо. Тоді можна стверджувати, що рівень підтримки кожним членом колективу даного рішення визначається поєднанням об'єктивної переваги рішення для члена колективу, а також його суб'єктивної думки. Тобто випадок різновигідності реалізації рішення являє собою ускладнення описаного вище випадку рівновигідності.

Якщо інформаційна взаємодія схиляє члена колективу до думки, яка є ближчою до об'єктивної вигідності даного рішення для певної людини, то тим легше вона буде схильною прийняти цю думку. Очевидно, що переконати людину підтримувати об'єктивно вигідне для неї рішення (наприклад, упровадження більш зручної системи взаємодії з керівництвом) набагато легше, ніж переконати її підтримувати об'єктивно невигідне для неї рішення (наприклад, підвищення обсягу роботи при тій же зарплаті або переведення на незручний графік роботи).

Математично така закономірність виражається як

$$S_{n,t} = (1 - D_n)S_{n,t-1} + D_n \left((1 - |A_{n,m} - V_n|) (S_{m,t-1}A_{n,m} + S_{n,t-1}(1 - A_{n,m})) + |A_{n,m} - V_n| S_{n,t-1} \right), \quad (4)$$

де V_n – об'єктивна вигідність рішення для n -го члена колективу;

$V_n \in [0;1]$: якщо рішення є максимально вигідним для n -го члена колективу, то $V_n \rightarrow 0$, а якщо рішення є не вигідним для нього, то $V_n \rightarrow 1$.

Введення до формули компонента $|A_{n,m} - V_n|$ відображає той факт, що чим меншим є відхилення думки партнера з інформаційної взаємодії від об'єктивної вигідності розглянутого рішення, тим більше одержувач інформації є схильним до прийняття цієї думки.

$$S_{n,t^*} = (1 - D_n)S_{n,0} + \frac{1}{N-1} \sum_{k=1|k \neq n}^N \left(D_n \left((1 - |A_{n,m} - V_n|) (S_{m,0}A_{n,m} + S_{n,0}(1 - A_{n,m})) + |A_{n,m} - V_n| S_{n,0} \right) \right). \quad (5)$$

Тобто рівень підтримки конкретним членом колективу деякого рішення після інформаційної взаємодії з усіма членами колективу визначається двома факторами: його початковою думкою (взятою пропорційно його схильності зберігати свою думку, а не бути схильним до чужої думки) і впливом інших членів колективу (взятим пропорційно його схильності бути схильним до чужої думки). У свою чергу, компонент підсумкової думки, що визначається впливом думок інших членів колективу вбирає в себе думку кожного члена колективу, з яким взаємодіє розглянута людина, яка береться з вагою, відповідною авторитету даного члена колективу в очах людини, яка переймає його думку, причому чим більше думка, що переймається, відповідає об'єктивній вигідності рішення для досліджуваного члена колективу, тим більше він буде схильним його перейняти (тобто людина тим більше схильна перейняти чужу думку, чим більше ця думка відповідає її реальній потребі). Перший і другий доданки у правій частині формули відповідають описаним компонентам.

Загальну схему зміни думки членів колективу А і Б щодо підтримки деякого

з урахуванням вигідності рішення для окремих членів колективу підсумковий рівень підтримки кожним членом колективу даного рішення після інформаційної взаємодії з усіма іншими членами колективу може бути розрахований за такою формулою:

рішення (зокрема, організаційної зміни) в результаті інформаційної взаємодії між ними (так званий «бінарний» випадок тому що між собою взаємодіють два члени колективу) наведено на рис. 4.

Розроблений науково-методичний підхід до оцінки підтримки рішень членами колективу заснований на врахуванні характеристик окремих членів колективу (первинного рівня підтримки рішення, авторитету інших членів колективу в їх очах, схильності переймати чужу думку), а також взаємного впливу членів колективу один на одного при здійсненні інформаційної взаємодії, що дозволяє не тільки формалізувати процес оцінки, але і проаналізувати вплив різних вихідних факторів на підсумковий рівень підтримки рішень у колективі.

Іншими словами, такий підхід до оцінки рівня підтримки в колективі підприємства рішень, пов'язаних з організаційними змінами, враховує початкову підтримку рішень окремими членами колективу, схильність членів колективу до конформізму та авторитет членів колективу в очах один одного, а також зміни рівня підтримки рішення після інформаційного обміну між членами колективу.

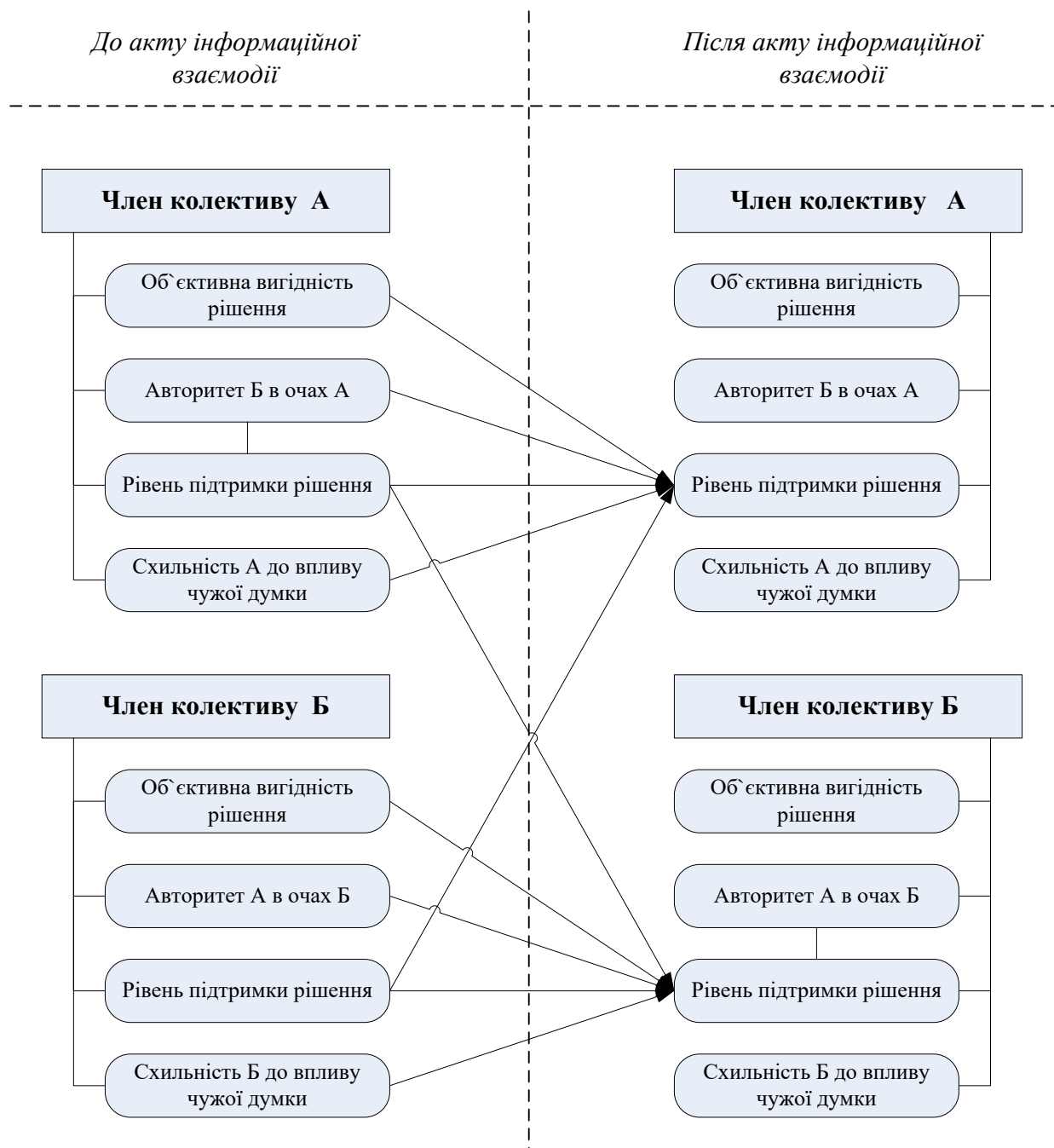


Рис. 4. Зміна думки двох членів колективу в результаті акту інформаційної взаємодії між ними (складено авторами)

Він дозволяє:

- 1) більш точно оцінювати рівень підтримки рішень у колективі та приймати дії щодо мінімізації організаційного опору на підприємствах;
- 2) систематизувати збір та облік інформації, пов'язаної з рівнем підтримки

деякого рішення в колективі (та організаційним опором як одним із проявів низького рівня підтримки), і, в більш широкому сенсі, про настрої в колективі відносно різних питань. Систематизація досягається завдяки використанню запропонованої структури даних, яка містить

інформацію про рівень початкової підтримки членом колективу рішення, об'єктивної вигідності рішення для члена колективу, схильності члена колективу керуватися власними інтересами або авторитетною думкою інших членів колективу, а також про авторитет членів колективу в очах інших членів колективу;

3) оцінювати зміну рівня підтримки розглянутого рішення окремими членами колективу в результаті взаємодії з іншими членами колективу;

4) оцінювати середній рівень підтримки рішення в колективі, а також виявляти певні конфігурації підтримки організаційних змін у колективі (наприклад, ідентифікувати групи, схильні підтримувати або проявляти опір рішенням).

Подальшим розвитком даного підходу може бути постановка завдання та формалізація завдання цілеспрямованого впливу на фактори, що визначають рівень підтримки, з метою мінімізації організаційного опору і досягнення цільового рівня підтримки.

У рамках вирішення цього завдання запропоновано оптимізаційну модель прийняття рішень у сфері управління рівнем підтримки організаційних змін у колективі й узагальнено порядок її використання у сфері управління рівнем підтримки організаційних змін у колективі. Вибір на користь використання оптимізаційного інструментарію обумовлений тим, що він дозволяє чисельно обґрунтувати вибір оптимальних альтернатив із переліку доступних, у даному випадку – вибирати з переліку потенційних заходів ті, що дозволяють максимально підвищити рівень підтримки організаційних змін у колективі при мінімальних витратах.

Відмінна особливість цієї моделі від робіт попередників [21-23] полягає у можливості включення в розрахункову модель усіх необхідних факторів, зокрема,

характеристик персоналу та потенційних заходів. На вході у модель надходять такі дані: початковий рівень підтримки організаційних змін окремими членами колективу; об'єктивна вигідність організаційних змін для окремих членів колективу; авторитет членів колективу в очах один одного; перелік потенційних заходів, спрямованих на підвищення рівня підтримки організаційних змін; параметри функцій витрат й ефекту (впливу потенційних заходів на початковий рівень підтримки організаційних змін та їх об'єктивну вигідність для окремих членів колективу); бюджетні обмеження на реалізацію заходів; цільові орієнтири (цільовий середній рівень підтримки, структура рівня підтримки, порогові значення, формування груп із високою підтримкою, запобігання формуванню груп із низькою підтримкою тощо). На виході в результаті використання моделі виходять такі дані: підсумковий рівень підтримки організаційних змін окремими членами колективу (після інформаційної взаємодії); перелік обраних для реалізації заходів, а також їх інтенсивність для кожного з членів колективу; ступінь досягнення поставлених цільових орієнтирів; витрати і відсоток використання виділеного бюджету.

Фактичний початковий рівень підтримки розглянутого рішення після реалізації відібраних заходів визначається за формулою

$$S_{n,0}^{final} = S_{n,0} + \sum_{m=1}^M \Delta S(m, n, i). \quad (6)$$

Об'єктивна вигідність підтримки розглянутого рішення:

$$V_{n,0}^{final} = V_{n,0} + \sum_{m=1}^M \Delta V(m, n, i). \quad (7)$$

Підсумковий (з урахуванням реалізації заходів і після інформаційних взаємодій) рівень підтримки організаційних змін кожним окремим членом колективу:

$$S_{n,t}^{final} = (1 - D_n) S_{n,0}^{final} + \frac{1}{N-1} \sum_{k=1, k \neq n}^N \left(D_n \left((1 - |A_{n,m} - V_{n,0}^{final}|) (S_{m,0} A_{n,m} + S_{n,0}^{final} (1 - A_{n,m})) + |A_{n,m} - V_{n,0}^{final}| S_{n,0}^{final} \right) \right) \quad (8)$$

Витрати на реалізацію заходів:

$$C = \sum_{n=1}^N \sum_{m=1}^M F_C(m, n, i), \quad (9)$$

де $F_C(m, n, i)$ – функція витрат, яка показує витрати (у грошовому вираженні) на реалізацію m -го заходу з i -ю інтенсивністю для n -го члена колективу.

B^{\max} – максимальний бюджет на підготовку думки колективу до організаційних змін.

Цільова функція у моделі визначається як максимізація середнього підсумкового рівня підтримки організаційних змін у колективі:

$$\frac{1}{N} \sum_{n=1}^N S_{n,t}^{final} \rightarrow \max. \quad (10)$$

Стандартним обмеженням є неперевикнення бюджету на реалізацію заходів:

$$\sum_{n=1}^N \sum_{m=1}^M F_C(m, n, i) \leq B^{\max}. \quad (11)$$

Цільові обмеження:

1. Обмеження на максимальну кількість членів колективу, які демонструють підтримку певного рішення нижче деякого заданого рівня:

$$\sum_{n=1}^N \left\{ \begin{array}{l} 1, S_{n,t} \leq S^- \\ 0, S_{n,t} > S^- \end{array} \right\} \leq Q_{\max}(S^-), \quad (12)$$

де S^- – нижнє максимальне граничне значення рівня підтримки;

$Q_{\max}(S^-)$ – задана максимальна кількість членів колективу, які демонструють рівень підтримки не вище мінімального порогового значення.

2. Обмеження на мінімальну кількість членів колективу, які демонструють підтримку певного рішення не нижче деякого заданого рівня:

$$\sum_{n=1}^N \left\{ \begin{array}{l} 1, S_{n,t} \geq S^+ \\ 0, S_{n,t} < S^+ \end{array} \right\} \leq Q_{\min}(S^+), \quad (13)$$

де S^+ – верхнє мінімальне порокове значення рівня підтримки;

$Q_{\min}(S^+)$ – задана мінімальна кількість членів колективу, які демонструють рівень підтримки не нижче мінімального порогового значення.

3. Мінімальний середній рівень підтримки:

$$\frac{1}{N} \sum_{n=1}^N S_{n,t} \geq S_{\min}^{AVG}, \quad (14)$$

де S_{\min}^{AVG} – заданий мінімальний середній рівень підтримки.

Модель дозволяє: оцінювати витрати, необхідні для досягнення цільового підсумкового рівня підтримки членами колективу певного рішення; визначати підсумковий рівень підтримки, який може бути досягнутий при заданому бюджеті; здійснювати відбір оптимальних заходів, спрямованих на підвищення рівня підтримки членами колективу певного рішення, при заданому бюджеті; запобігати або формувати певні конфігурації підтримки організаційних змін у колективі (сприяти формуванню груп співробітників, що підтримують організаційні зміни або ж запобігати формуванню груп співробітників, які спільно реалізують організаційний опір).

Для оцінки ефективності запропонованих методичних положень, пов'язаних із мінімізацією організаційного опору на промислових підприємствах, здійснено їх практичну апробацію на діючому промисловому підприємстві, підсумком якої став розрахунок економічної ефективності їх впровадження як інструментів обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних із підвищенням рівня підтримки організаційних змін членами колективу.

Як об'єкт для реалізації обрано Дружківський машинобудівний завод [27], який є найбільшим у СНД виробником гірничошахтного обладнання, а за такими його видами, як механізовані кріплення, шахтні й гірничорудні вагонетки, є монополістом у Східній Європі. Однією з причин кризових явищ, що наразі спостерігаються на підприємстві, є відсутність своєчасного вдосконалення організаційної структури і впровадження підходів до управління, що відповідають поточній соціально-економічній ситуації та стану ринку. Це викликано не тільки недостатньо оперативними діями керівництва, але й істотним потенціалом організаційного опору в колективі. Існуюча ситуація ускладнює здійснення організаційних змін відразу за двома напрямками: по-перше, недостатньо приваблива заробітна плата знижує мотивацію персоналу та підвищує невдоволення в разі покладання на працівника нових функцій, необхідності навчання або забезпечення додаткових зусиль за іншими напрямками; по-друге, з огляду на зниження конкуренції за робочі місця в даній галузі та в даному населеному пункті (перш за все через низьку заробітну плату, дефіцит фахівців і пенсійний вік більшості кваліфікованих фахівців) співробітники отримують додаткові важелі тиску на керівництво, змушуючи його не здійснювати істотних організаційних змін, які можуть викликати невдоволення в колективі.

Одним із завдань, пов'язаних з організаційними змінами на Дружківському машинобудівному заводі, є вдосконалення роботи дільниці порізки. Неefективність організаційної взаємодії призводила до збоїв у забезпеченні інших цехів заготовками, втрат унаслідок неоптимального розкрою металу, підвищеного відсотка відходів, неоптимального використання відходів. Мав місце недостатній контроль за роботою дільниці, що обумовило необхідність здійснення на ній організаційних

змін. Загальні втрати внаслідок названих причин становлять понад 2 млн грн на рік.

Для вирішення виявлених проблем запропоновано нову організаційну модель взаємодії персоналу дільниці порізки, що припускає впровадження системи передачі матеріальної відповідальності між персоналом цієї дільниці. У результаті на персонал покладаються додаткові обов'язки:

комплектувальник повинен вести журнал обліку фактичного надходження заготовок від робітників;

кожен робітник зобов'язаний проконтролювати, щоб комплектувальник вказав у журналі кількість переданих заготовок і поставив підпис, що підтверджує їх прийняття;

обліковець повинен контролювати, щоб відомості про кількість вироблених заготовок у закритих ЗДЗ відповідали фактичній кількості заготовок, переданих до комори;

комірник на підставі фактичних залишків металу після порізки повинен оновлювати деталізовану інформацію про ділові відходи у відомості залишків металу, передавати інформацію про залишки металу і деталізовані ділові відходи (відомість залишків металу) завідувачу ПРБ, інженеру з планування виробництва і технологу цеху металевих конструкцій;

технолог на підставі відомості залишків металу і деталізованих ділових відходів, а також ЗДЗ (або відомості контролю) повинен формувати відомість металу і передавати її майстру, здійснювати розподіл металу на порізку у відомості металу, тобто надавати вказівки з якої одиниці металу, скільки, яких деталей необхідно різати і який планований за нормами залишок. Ця інформація має бути доступною як інженеру з планування виробництва, так і комірнику, на підставі чого він видає метал, має контролювати й аналізувати витрати металу після порізки.

Завдяки запропонованим організаційним змінам підприємство розраховує отримувати економічний ефект у розмірі 1 500 тис. грн на рік за рахунок скорочення втрат із 2 млн до 500 тис. грн на рік (у цінах 2013 р.) у результаті економії металу за рахунок більш раціонального його використання, запобігання випадкам необґрунтованого списання металу та винесення робітниками ділових відходів під виглядом металобрухту, а також винесення безпосередньо неврахованого металобрухту, загального підвищення дисципліни праці та відповідальності.

Дослідження засвідчило, що запропонована схема організаційних змін може викликати прояви невдоволення серед персоналу дільниці порізки. Зокрема, персонал:

негативно ставиться до включення до його обов'язків нових функцій, виконання яких потребує більш інтенсивного навантаження при тій самій тривалості зміни;

скептично ставиться до появи нових інструментів контролю (відомість залишків металу), відсутність яких раніше дозволяла уникнути персональної відповідальності за випадки ненавмисного псування заготовок, помилок розкрою металу, зникнення залишків унаслідок недбалості або крадіжки;

скептично ставиться до впровадження практики оптимізації розкрою – по-перше, робітники звикли працювати «як зручно» (часто на шкоду економії металу), а по-друге, робітники без ентузіазму ставляться до вказівок оптимального розкрою, тому, на їх думку, це ставить під сумнів їх професійні якості;

побоюється штрафних санкцій або іншого роду стягнень за невиконання нових нормативів (зокрема, неоптимальне використання заготовок, відсутність підписів у журналах, несвоєчасне внесення даних до інформаційної системи тощо).

Виявлені приводи для невдоволення можуть призвести до таких проявів організаційного опору:

опір упровадженню нового порядку роботи – відкладання початку впровадження (скарги на «нерозуміння», прохання про додаткове навчання та погодження, надлишкові пропозиції та побажання), пошук непередбачених проблем, а отже, уповільнення процесу змін;

свідомий і несвідомий саботаж виконання нормативів (або виконання нормативів близько до нижньої, менш ефективної межі);

конфлікти і втрати часу на суперечки з приводу оптимального розкрою, нормативів відходів металу, використання ділових відходів, передачі відповідальності;

спроби представити винними інших працівників або перекладання відповідальності за власні недоліки;

проведення окремими співробітниками «агітації» проти запропонованих організаційних змін, пропозиції до колективних дій проти здійснення змін;

загальна нервозність і несприятливий клімат у колективі;

у крайніх випадках – відмова працювати відповідно до нового порядку, прохання перевести в інший цех або на іншу дільницю – аж до звільнення.

Усе це свідчить про те, що перед реалізацією організаційних змін необхідно вживати заходів щодо підвищення рівня їх підтримки в колективі.

На основі інтерв'ювання персоналу дільниці порізки, а також аналізу даних від служби персоналу і керівництва цеху металевих конструкцій здійснено оцінку характеристик працівників (схильність до впливу чужої думки, авторитетність в очах інших працівників). Також для кожного працівника виконано оцінку об'єктивної вигідності організаційних змін. Результати оцінки наведено в табл. 2 і 3.

Таблиця 2

Авторитет співробітників дільниці порізки в очах інших співробітників¹

У кого	Начальник дільниці	Комплектувальник	Обліковець	Комірник	Технолог	Робітник 1	Робітник 2	Робітник 3	Робітник 4	Робітник 5
Начальник дільниці	1,00	0,80	0,75	0,78	0,94	0,95	0,73	0,87	0,93	0,82
Комплектувальник	0,66	1,00	0,48	0,52	0,61	0,58	0,57	0,58	0,76	0,63
Обліковець	0,57	0,38	1,00	0,54	0,49	0,45	0,51	0,68	0,34	0,65
Комірник	0,60	0,21	0,32	1,00	0,63	0,45	0,47	0,52	0,59	0,50
Технолог	0,33	0,52	0,61	0,55	1,00	0,64	0,33	0,53	0,38	0,44
Робітник 1	0,47	0,50	0,39	0,34	0,57	1,00	0,54	0,47	0,45	0,44
Робітник 2	0,69	0,51	0,42	0,40	0,51	0,45	1,00	0,41	0,40	0,51
Робітник 3	0,55	0,65	0,34	0,44	0,53	0,53	0,54	1,00	0,51	0,56
Робітник 4	0,71	0,47	0,51	0,60	0,56	0,54	0,52	0,49	1,00	0,37
Робітник 5	0,49	0,65	0,49	0,50	0,45	0,37	0,38	0,51	0,49	1,00

¹ Складено авторами.

Таблиця 3

Характеристики працівників дільниці порізки¹

Співробітники	Початковий рівень підтримки	Об'єктивна вигідність	Схильність до впливу чужої думки	Рівень підтримки після обміну
Начальник дільниці	0,1	0,25	0,15	0,12
Комплектувальник	0,37	0,25	0,45	0,36
Обліковець	0,53	0,3	0,75	0,47
Комірник	0,7	0,3	0,56	0,61
Технолог	0,8	0,1	0,35	0,71
Робітник 1	0,13	0,15	0,75	0,18
Робітник 2	0,32	0,15	0,72	0,31
Робітник 3	0,11	0,15	0,87	0,19
Робітник 4	0,15	0,15	0,59	0,19
Робітник 5	0,69	0,15	0,67	0,57
Середнє значення	0,39	0,195	0,586	0,37

¹ Складено авторами.

На основі одержаних оцінок можна зробити такі висновки:

об'єктивна вигідність змін для працівників є низькою;

незважаючи на низьку об'єктивну вигідність змін для технолога, він демонструє найвищий рівень підтримки, тому вважає зміни болючими, але правильними;

після інформаційного обміну між членами колективу рівень підтримки знижується з 0,39 до 0,37, причому цьому значною мірою сприяє позиція начальника дільниці;

групування за рівнями підтримки виглядає таким чином: активна підтримка організаційних змін (0 працівників, 0% колективу); підтримка організаційних змін (2 працівники, 20% колективу); нейтральна позиція (2 працівники, 20% колективу); прихований опір організаційним змінам (2 працівники, 20% колективу); активний опір змінам (4 працівники, 40% колективу).

Загальний висновок полягає в тому, що при сформованому рівні підтримки організаційні зміни здійснювати не можна, тому що це може призвести до активного організаційного опору і навіть формування групових форм опору організаційним змінам. Більш того, навіть якщо опір вдасться придушити адміністративними заходами, ефективність змін буде підірватися прихованими формами організаційного опору і саботажу.

Як зазначено вище, існує два способи вирішення завдання підвищення рівня підтримки рішень у колективі: вплив на об'єктивну вигідність рішень (наприклад, шляхом поліпшення умов праці, підвищення заробітної плати, застосування

стимулюючих заходів нематеріального характеру або коригування організаційних змін) і вплив на початковий рівень підтримки рішення окремими членами колективу.

Таким чином, перспектива економії 1 500 тис. грн на рік опинилася під загрозою через організаційний опір, який неминуче виникне в разі спроби здійснити організаційні зміни при поточному рівні підтримки (зокрема, 0% співробітників демонструють активну підтримку і 40% співробітників демонструють активний опір). Отже, запобігання організаційному опору є необхідною умовою для здійснення організаційних змін. Реалізація запланованих заходів без попереднього створення фундаменту їх підтримки в колективі призвела б, за оцінками фахівців підприємства, до втрати 750 тис. грн за рахунок збільшення часу їх реалізації на 6 місяців, протягом яких підприємство продовжувало б зазнавати втрат.

У процесі підготовки до здійснення організаційних змін розроблено перелік заходів, що дозволяють підвищити початковий рівень підтримки окремими членами колективу, а також об'єктивну вигідність рішень для членів колективу. Перелік потенційних заходів і витрати на їх реалізацію наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Перелік потенційних заходів для підвищення рівня підтримки організаційних змін у колективі дільниці порізки¹

№	Заходи	Витрати, грн
1	Підвищення заробітної плати на 10%	50000
2	Підвищення заробітної плати на 20%	100000
3	Підвищення заробітної плати на 30%	150000
4	Премія в розмірі 10% за виконання нормативів	32000
5	Премія в розмірі 20% за виконання нормативів	64000
6	Проведення тренінгів	20000
7	Реорганізація логістики цеху під нові вимоги	50000

¹ Складено авторами.

Із використанням запропонованої оптимізаційної моделі обрано заходи для реалізації, які дозволять при мінімальних сумарних витратах вирішити такі завдання:

скорочення відсотка працівників, які демонструють активний опір, до 0%;

підвищення відсотка працівників, які демонструють активну підтримку, до не менш ніж 30%;

досягнення цільового середнього рівня підтримки до не менш ніж 0,5.

Такі параметри дозволять реалізувати проект організаційних змін без істотних затримок, саботажу і підриву атмосфери в колективі. Мета досягнення дуже високого рівня підтримки (наприклад, 0,8-0,9) свідомо не ставилася, оскільки запропоновані зміни об'єктивно не вигідні персоналу дільниці порізки, і досягнення високого рівня підтримки за рахунок поліпшення умов (наприклад, шляхом зниження навантаження на одного працівника через розширення штату або різке збільшення заробітної плати або премій) потребувало б істотних витрат і знизило б економічний ефект від запла-

нованих організаційних змін, поставивши під сумнів їх доцільність.

Для вирішення поставлених завдань в оптимізаційній моделі використовувалися відповідна цільова функція (мінімізація витрат) та обмеження (відповідні кожному завданню).

Здійснені з використанням моделі розрахунки дозволили вибрати оптимальний набір заходів, завдяки якому виконуються поставлені вище критерії та досягається необхідний профіль підтримки організаційних змін у колективі (табл. 5). Набір обраних заходів включає підвищення зарплати на 10%, проведення тренінгів та реорганізацію логістики цеху під нові вимоги. Загальні витрати становлять 120 тис. грн.

Завдяки реалізації змін середній показник загального рівня підтримки після інформаційного обміну демонструє зростання з 0,37 до 0,57. Зміну профілю підтримки організаційних змін серед працівників дільниці порізки у графічному вигляді наведено на рис. 5.

Таблиця 5

Характеристики працівників дільниці порізки після реалізації обраних заходів¹

Співробітники	Початковий рівень підтримки	Об'єктивна вигідність	Рівень підтримки після обміну
Начальник дільниці	0,47	0,45	0,44
Комплектувальник	0,6	0,42	0,53
Обліковець	0,84	0,55	0,63
Комірник	1,24	0,5	0,93
Технолог	0,97	0,2	0,89
Робітник 1	0,57	0,35	0,32
Робітник 2	0,77	0,35	0,49
Робітник 3	0,51	0,35	0,26
Робітник 4	0,61	0,35	0,39
Робітник 5	1,04	0,35	0,79
Середнє значення	0,762	0,387	0,57

¹ Складено авторами.

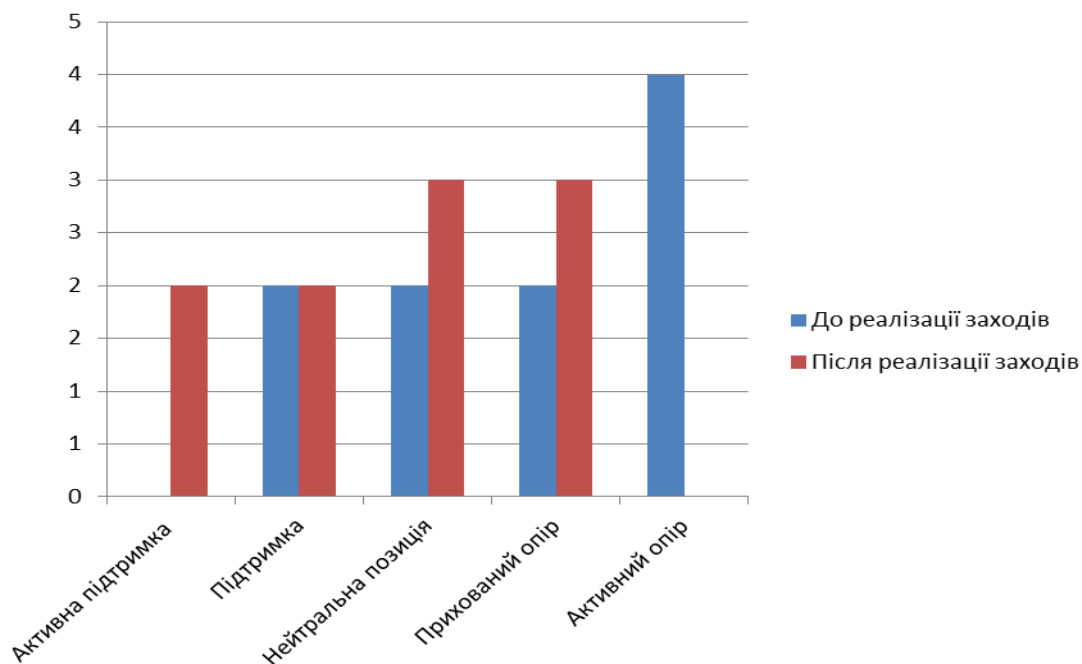


Рис. 5. Зміна профілю підтримки організаційних змін серед працівників дільниці порізки (складено авторами)

Таким чином, виконані з використанням оптимізаційної моделі розрахунки дозволили обрати оптимальний набір заходів (підвищення зарплати на 10%, проведення тренінгів та реорганізація логістики цеху під нові вимоги), завдяки якому досягається необхідний профіль підтримки організаційних змін у колективі (0% працівників, які демонструють активний опір, не менше 30% працівників, які демонструють активну підтримку; значення середнього рівня підтримки – не менше 0,5). Економічний ефект, розрахований як різниця між сумою втрат від організаційного опору, яким вдалося запобігти при здійсненні організаційних змін без попередньої реалізації заходів щодо зниження організаційного опору (750 тис. грн), і витратами на реалізацію заходів щодо підвищення рівня підтримки організаційних змін (120 тис. грн), склав 630 000 грн.

Висновки. Аналіз прикладних підходів і практичних аспектів мінімізації

опору персоналу організаційним змінам на підприємстві свідчить про те, що багатьма промисловими підприємствами не ефективно вирішуються завдання мінімізації опору персоналу організаційним змінам. Це є одним із факторів негативного впливу на загальну економічну ситуацію та інноваційну діяльність. Однією з основних причин низького рівня інноваційної активності підприємств є відсутність системності у впровадженні змін. При цьому ймовірність виникнення організаційного опору персоналу змінам сприймається керівництвом і менеджментом як одна з основних загроз та перешкод у впровадженні змін. Відсутність науково обґрунтованих підходів та інструментів щодо вирішення завдання мінімізації опору персоналу організаційним змінам значною мірою обмежує ефективність використання потенціалу промислових підприємств.

У результаті аналізу ролі мінімізації організаційного опору в забезпеченні

ефективного здійснення організаційних змін, а також причинно-наслідкових зв'язків організаційного опору з окремими аспектами процесу організаційних змін запропоновано концептуальні положення мінімізації опору персоналу організаційним змінам, засновані на моделюванні оцінки рівня підтримки організаційних змін членами колективу з урахуванням інформаційних взаємодій між членами колективу та проактивному здійсненні заходів щодо підвищення рівня підтримки, що дозволяє організувати економічно ефективно прийняття рішень у сфері мінімізації проявів організаційного опору.

Проаналізовано фактори, включаючи елементи стадної поведінки, які визначають рівень підтримки членами колективу рішень, пов'язаних з організаційними змінами, серед яких виділено такі: початковий рівень підтримки рішення, об'єктивна вигідність рішення для окремих членів колективу, авторитет членів колективу в очах один одного, схильність до сприйняття чужих думок (конформізм). Виявлено роль інформаційної взаємодії між членами колективу, яка проявляється в частковому ухваленні думки інших членів колективу, у процесі формування підсумкового рівня підтримки деякого рішення.

У процесі дослідження розглянуто дві ситуації: рівновигідного рішення – коли воно не передбачає об'єктивного впливу на інтереси членів колективу та діють переважно суб'єктивні чинники, і різновигідного рішення – в цьому випадку необхідно враховувати фактор, що відображає об'єктивну вигідність рішення для окремих членів колективу.

Запропоновано математичну модель оцінки підсумкового рівня підтримки рішення після інформаційної взаємодії всіх членів колективу, відмітна особливість якої обумовлена врахуванням психологічних особливостей колективу та об'єктивної вигідності змін для його чле-

нів. Встановлено, що рівень підтримки конкретним членом колективу деякого рішення після інформаційної взаємодії з усіма членами колективу визначається двома основними факторами: його початковою думкою (ураховується пропорційно його схильності зберігати свою думку, а не бути схильним до чужої) і впливом інших членів колективу (ураховується пропорційно його схильності переймати чужу думку). У свою чергу, компонент підсумкової думки, що визначається впливом думок інших членів колективу, вбирає у себе думку кожного члена колективу, з яким взаємодіє певна людина. Цей показник береться з вагою, яка відповідає авторитету даного члена колективу в очах людини, яка переймає його думку. Чим більше думка, яка переймається, відповідає об'єктивній вигідності рішення для досліджуваного члена колективу, тим більше він буде схильний її перейняти (тобто людина тим більше схильна перейти чужу думку, чим більше ця думка відповідає її реальній потребі). Запропонований підхід дозволяє не лише формалізувати процес оцінки, але і проаналізувати вплив різних вихідних факторів на підсумковий рівень підтримки рішень у колективі.

З точки зору прийняття рішень у сфері управління рівнем підтримки організаційних змін у колективі, основне завдання зводиться до вибору оптимальних управлінських рішень (заходів), які можуть впливати на рівень підтримки організаційних змін через зміну об'єктивної вигідності рішень для окремих членів колективу (об'єктивна складова) і початковий рівень підтримки рішень членами колективу (суб'єктивна складова). Таке завдання зводиться до класичної задачі прийняття рішень як вибору оптимальних варіантів з альтернатив при обмежених ресурсах. Для її розв'язку доцільно використовувати інструментарій матема-

тичного програмування, а конкретно – оптимізаційного моделювання. Виходячи з цього розроблено економіко-математичну оптимізаційну модель прийняття рішень у сфері управління рівнем підтримки організаційних змін у колективі, яка дозволяє обирати оптимальні з точки зору витрат і результатів заходи, пов'язані з варіюванням початковим рівнем підтримки та об'єктивною вигідністю змін для членів колективу. Особливість цієї моделі полягає у можливості включення в розрахункову модель усіх необхідних факторів, зокрема, характеристик персоналу та потенційних заходів.

Апробація запропонованих науково-методичних положень і моделей мінімізації організаційного опору, здійснена на «Дружківському машинобудівному заводі», підтвердила їх ефективність. Так, на ділянці порізки було обґрунтовано необхідність заходів щодо підвищення рівня підтримки колективом організаційних змін, спрямованих на впровадження підходів до раціонального використання металу і ділових відходів, а також до посилення контролю передачі відповідальності між працівниками. Виконані з використанням оптимізаційної моделі розрахунки дозволили обрати оптимальний набір заходів (підвищення зарплати на 10%, проведення тренінгів та реорганізація логістики цеху під нові вимоги), завдяки якому досягається необхідний профіль підтримки організаційних змін у колективі (0% працівників, які демонструють активний опір, не менше 30% працівників, які демонструють активну підтримку; значення середнього рівня підтримки – не менше 0,5). Економічний ефект, розрахований як різниця між сумою втрат від організаційного опору, яким вдалось запобігти при здійсненні організаційних змін без попередньої реалізації заходів щодо зниження організаційного опору (750 тис. грн), і витратами на реалізацію

заходів щодо підвищення рівня підтримки організаційних змін (120 тис. грн), у 2013 р. склав 630 тис. грн.

Основний недолік запропонованого підходу – це його залежність від об'єктивності вихідних даних (психологічних характеристик працівників, ставлення працівників до організаційних змін і впливу запропонованих коригувальних заходів на думку працівників). Ключовим напрямом вирішення цієї проблеми є використання ефективних інструментів оцінки вказаних параметрів і впровадження психологічних методик у роботу служби персоналу та керівництва відповідних підрозділів.

Перспективи подальших досліджень полягають у розширенні інструментарію мінімізації організаційного опору та розробці методів оцінки й обліку характеристик співробітників, що використовуються в запропонованих підходах, зокрема, рівня конформізму, авторитету членів колективу в очах один одного та об'єктивної вигідності організаційних змін для окремих членів колективу. Також потребують подальшої розробки питання інтеграції запропонованих підходів у практику прийняття управлінських рішень на підприємствах, зокрема, з використанням інформаційних технологій.

Література

1. Prochaska J. Transtheoretical approach to changing organizations / J. Prochaska, J. Prochaska, D. Levesque // *Administration and Policy in Mental Health*. 2001. – Vol. 28. No. 4. – P. 247-61.
2. Bovey W. Resistance to organizational change: the role of cognitive and affective processes / W. Bovey, A. Hede, *Leadership & Organization Development Journal*. – 2001. – Vol. 22. Iss 8. – P. 372-382.
3. Barnett, W.P. Modeling Internal Organizational Change / W.P. Barnett &

Glenn R. Carroll // *Annual Review of Sociology*. – Vol. 21. – 1995. – P. 217-236.

4. Найпак Д.В. Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу / Д.В. Найпак // *Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. Теорія та практика державного управління*. – 2011. – Вип. 2 (33). – С. 1-11.

5. Андреева Т.Е. Управление персоналом в период изменений в российских компаниях: методики распространяемые и результативные / Т.Е. Андреева // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – Т. 4, № 2. – С. 25-48.

6. Пащенко Д.С. Роль генерального директора IT-компании в процессе внедрения изменений в производственные процессы / Д.С. Пащенко // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки*. – 2013. – Вып. №4-1. – С. 165-180.

7. Дусавицкий А.К. О соотношении понятий индивидуального и коллективного субъектов деятельности / А.К. Дусавицкий // *Психологическая наука и образование*. – 2001. – № 2 (5-13). – С. 1-8.

8. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия: монография / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 2003. – 271 с.

9. Дорофеева А.А. Управление организационным поведением персонала на основе повышения его мотивированности / А.А. Дорофеева // *Науковий вісник Донбаської державної машинобудівної академії*, 2015. – № 1 (34). – С. 134-137.

10. Дорофеева А.А. Мотивационная классификация организационного поведения персонала предприятия / А.А. Дорофеева, А.А. Мадых // *Новая экономика (Беларусь, спецвыпуск)*. – 2014. – № 10 (октябрь). – С. 72-75.

11. Дорофеева А.А. Модель максимизации мотивированности персонала при планировании и организации распределения работ на предприятии / А.А. Дорофеева, В.О. Самуйлов // *Інноваційна економіка (Тернопіль)*. – 2014. – № 6 (55). – С. 82-86.

12. Ansoff I. *Implanting Strategic Management* / I. Ansoff, J. Macdonnel. – New York: Prentice Hall, 1990. – 520 p.

13. Вороновицкий М.М. Модель стадного поведения клиентов банка / М.М. Вороновицкий // *Экономика и математические методы*. – 2013. – №1, т. 49. – С. 73-87.

14. Hiatt J.M. ADKAR: a model for change in business, government and our community / J.M. Hiatt. – Loveland, CO: Prosci Research, 2006. – 146 p.

15. Шлапак Н.С. Направления преодоления сопротивления коллектива организационным изменениям на предприятии / Н.С. Шлапак, И.И. Губницкая // *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: економічні науки*. – 2013. – Вип. 26. – С. 103-109.

16. Булеев И.П. Методы преодоления сопротивления изменениям на промышленных предприятиях / И.П. Булеев, Г.С. Атаманчук // *Стратегії і механізми регулювання промислового розвитку: зб. наук. праць*. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – С. 10-26.

17. Бухбиндер Р.Г. Организационные изменения: проблема сопротивления персонала и пути её решения / Р.Г. Бухбиндер // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. – 2009. – №4. – С. 100-106.

18. Дак Дж. Д. Монстр перемен: причины успеха и провала организационных преобразований / Дж.Д. Дак; пер. с англ. – М.: Альпина, 2002. – 315 с.

19. Держстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

20. Сивицкая И.Г. Моделирование готовности предприятия к организационным изменениям / И.Г. Сивицкая, В.П. Стасюк, В.В. Федченко // Новое в экономической кибернетике: модели и методы управленческого консультирования: сб. науч. статей под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ДонГУ, 2000. – № 1. – С. 25-41.

21. Бушуев С.Д. Проектное управление на модели активных систем / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – № 1. – С. 36-41.

22. Ашмарина С.И. Организационно-экономические направления повышения готовности организаций к изменениям / С.И. Ашмарина, А.С. Зотова // Вестник Государственного университета управления. – 2014. – №12. – С. 184-190.

23. Веснин В.В. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе / В.В. Веснин. – М.: Юристъ, 2001. – 496 с.

24. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Э. Аронсон. – М.: Прайм-Еврознак, 2007. – 416 с.

25. Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2013. – 800 с.

26. Гребень Н. Психологические тесты для психологов, педагогов, специалистов по работе с персоналом / Н. Гребень. – М.: Букмастер, 2014. – 480 с.

27. Дружковский машиностроительный завод / UBR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bp.ubr.ua/profile/drujkovskii-mashinostroitelnyi-zavod>.

Надійшла до редакції 01.08.2016 р.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В мире идёт волна новой индустриализации, основанной на глобальных цепочках создания стоимости, инновациях и авангардных "смарт" технологиях. Украине, в которой традиционно промышленности придаётся большое значение, также важно принять активное участие в формировании новой индустриальной структуры мира. Это с одной стороны. А с другой – в стране уже третий год проводятся внутренние экономические реформы с акцентом на децентрализацию. Всё это обуславливает необходимость дальнейшего исследования проблем развития промышленности Украины с учётом данных важных аспектов.

Сорок шестой Международный экономический форум в Давосе провозгласил начало эры Четвёртой промышленной революции (более известной как "Индустрия 4.0"), которая несёт в себе не только новые перспективы, связанные с формированием новой технологической парадигмы, но также и новые социальные вызовы, обусловленные небывалой ранее трансформацией рынка труда. В этих условиях максимальный урон могут понести развивающиеся страны мира (в том числе и Украина), в которых до последнего времени недостаток передовых производственных технологий компенсировался более дешёвой рабочей силой [24].

В отчёте о промышленном развитии – 2016, подготовленном ЮНИДО, отмечается, что развивающиеся страны могут

догнать лидеров в глобальном экономическом развитии лишь путём продвижения технологического развития, обеспечиваемого масштабными инвестициями в человеческий капитал [42, с. 2]. Новые технологические возможности будут в основном связаны с повышением уровня образования населения и перераспределением человеческого капитала в пользу проведения современных НИОКР [42, с. 20].

Необходимость интенсификации инвестиций в человеческий капитал подтверждается также исследованиями современных специалистов в области промышленной политики. Например, Д. Родрик (Гарвардский университет, США) отмечает, что экономический рост должен опираться, в том числе, на накопление новых возможностей в виде человеческого капитала и институтов [25]. Учитывая тот факт, что в широком смысле человеческий капитал – это интеллект, знания, высокопроизводительный труд и качество жизни [39], такое накопление напрямую связано с инвестициями в развитие социальной сферы¹.

¹ В последние годы доля социальных расходов (на образование, охрану здоровья, духовное и физическое развитие, социальную защиту и социальное обеспечение) в ВВП Украины составляла около 20% [35]. Это существенно меньше, чем в развитых промышленных странах. А в абсолютном выражении в расчёте на душу населения отставание вообще катастрофическое (в десятки раз) [8].

Нынешняя централизованная система государственного финансирования человеческого капитала исчерпала свои возможности и требует перестройки на новых принципах. Решению этой задачи в определённой степени способствовало принятие в 2014 г. Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине, которая придала новый импульс исследованию проблем финансового обеспечения социальных расходов в Украине через призму децентрализации. Но очень многое ещё предстоит сделать с учётом того, что относительно развитый человеческий капитал в Украине пока ещё остаётся одним из главных конкурентных преимуществ национальной экономики [30].

Современная экономическая теория децентрализации¹ затрагивает два основных аспекта. Первый касается вопроса о том, какие из числа функций правительства в сфере экономики общественного сектора (аллокативной, дистрибутивной и

¹ В западной научной литературе экономическая теория децентрализации известна ещё как теория фискального федерализма. В этой связи следует подчеркнуть, что фискальный федерализм принципиально отличается от федерализма политического. Это разные концепции. Как отмечено в монографии [9], федерализм предусматривает распределение власти между различными уровнями правительства для решения проблем контроля граждан за их избранными представителями. Иными словами – это способ решения проблем политической эффективности. Фискальный федерализм, напротив, имеет дело с экономической эффективностью: "... fiscal federalism is an economic theory, and this theory tries to explain, in economic terms, the existence of different subcentral levels of government" ("... фискальный федерализм является экономической теорией, и эта теория призвана объяснить в экономических терминах существование различных субцентральных уровней правительства"). Поэтому здесь и далее термины "экономическая теория децентрализация" и "теория фискального федерализма" рассматриваются как синонимы.

стабилизационной²) должны быть закреплены за разными уровнями власти: центральным и субцентральному (региональным и местным). Второй аспект касается разделения полномочий между децентрализованными юрисдикциями при решении проблем эффективной аллокации посредством аккумуляции и последующего распределения общественных фондов денежных средств.

Идея о том, что децентрализация доходных и расходных полномочий органов власти и управления может способствовать повышению экономической эффективности и росту общественного благосостояния, имеет долгую историю в экономической мысли. Однако как последовательная теоретическая концепция она была сформулирована во второй половине XX в. в теперь уже классических работах Р. Масгрейва [17], Ч. Тибу [31; 32], У. Оутса [20; 21], М. Олсона [23], а затем получила развитие в трудах последователей³.

В Украине концептуальные и прикладные аспекты экономической теории децентрализации и региональных (местных) финансов исследовали И. Лунина [41], И. Волохова [36], О. Кириленко [38], В. Глущенко [37], А. Крысоватый [40] и др. Так, в работе [41] обоснованы предложения в части применения зарубежно-

² Аллокативная функция или отрасль (the allocative branch) правительства в сфере экономики общественного сектора касается вопросов регулирования эффективного распределения ограниченных ресурсов, призванного корректировать недостатки рыночного механизма аллокации, через политику правительственных расходов и доходов; дистрибутивная (the distribution branch) – регулирования перераспределения доходов и имущества с целью решения проблем социальной справедливости; стабилизационная (the stabilization branch) – достижения стабильности цен и высокой занятости. См. [17, pp. 3-27].

³ Авторитетный обзор западных работ, посвященных проблемам фискального федерализма (см. [19]).

го опыта и перспективных направлений диверсификации источников дохода органов местного самоуправления в Украине. В исследовании [36] определены пути совершенствования организации разграничения расходных полномочий между органами власти в Украине, а также структуры доходной базы местных бюджетов и системы межбюджетных трансфертов. В статье [38] оценена результативность достижения стратегических ориентиров реформирования межбюджетных отношений и обоснованы ключевые направления их совершенствования. В коллективной монографии [37] проанализирован зарубежный опыт децентрализации и особенности отношений между местными и общегосударственными финансами. В работе [40] раскрыты методологические доминанты стратегии и тактики развития налоговых, ссудных и трансфертных форм финансового обеспечения формирования в Украине общества устойчивого развития.

Однако, что касается проблем финансового обеспечения социальной сферы, которая определяет качество человеческого капитала, имеющего особое значение для перехода экономики Украины на инновационный путь развития, то они требуют дальнейшего углублённого анализа в контексте процессов неоиндустриализации и финансовой децентрализации в национальной и региональной экономиках.

Целью статьи является обоснование концептуальных положений использования налогово-бюджетных инструментов для обеспечения развития социальной сферы регионов в условиях неоиндустриализации.

Основными исходными допущениями экономической теории децентрализации являются предпосылки о:

наличии чистых (истинных) местных общественных благ (pure local public

goods), которые имеют ограниченную сферу выгод (benefit area) и доступ к которым имеет только часть населения страны, проживающая в пределах данной территории;

совпадении круга лиц, являющихся плательщиками налогов, и тех лиц, которые получают выгоды от предоставленных правительством местных общественных благ;

мобильности экономических агентов, их способности выбирать для себя наилучшее место обитания, исходя из личной оценки выгод и затрат;

отсутствии внешних эффектов (spillover effects, externalities).

В таких ключевых допущениях основная аналитическая задача экономической теории децентрализации заключается в определении тех аллокативных полномочий (т. е. полномочий в части размещения ограниченных ресурсов через политические механизмы коллективного принятия решений), которые целесообразно закрепить за разными уровнями субцентрального правительства, а также соответствующих доходных источников, которые способны обеспечить финансирование этих полномочий [19, p. 1121].

Выводы этой теории в данном отношении заключаются в том, что децентрализация приобретает определённые экономические преимущества, если аллокативная функция закреплена за субцентральному органами власти, а функции уравнительного перераспределения доходов и имущества, а также стабилизационная, связанная с макроэкономическим регулированием, – за центральным правительством [5].

Исходя из этого важно подчеркнуть, что, во-первых, субцентральные (в том числе местные) органы власти должны заниматься не решением задач социальной справедливости, а решением задач экономической эффективности посред-

ством политического механизма распределения ограниченных ресурсов, призванного корректировать недостатки базисного – рыночного – механизма распределения. Базисным последний здесь назван потому, что, согласно теории экономики благосостояния, выступающей в качестве экономического мейнстрима, именно он, без государственного вмешательства, способен обеспечить Парето-эффективное (первая теорема экономики благосостояния) и социально справедливое (вторая теорема экономики благосостояния) распределение ресурсов, но только при соблюдении условий свободной конкуренции и наличия полных рынков [26, pp. 40-45]. В связи с тем, что на практике такие условия не всегда соблюдаются, одно из обычных оснований для вмешательства в рыночный механизм аллокации состоит в необходимости удовлетворения объективно существующих общественных потребностей людей (social wants), отличных от их индивидуальных потребностей (private wants).

Причина состоит в том, что индивиды, которые вследствие тех или иных обстоятельств не платят за предоставление соответствующих услуг, удовлетворяющих общественные потребности (в том числе в социальной сфере – образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты населения и др.), по определению не могут быть исключены из числа их получателей, так как рыночный механизм здесь не действует. Поэтому должен быть задействован механизм политический, хотя его использование также связано с рядом известных проблем [18, pp. 8-9].

Во-вторых, поскольку в анализ вовлекается политический механизм аллокации, постольку важно учитывать особенности его функционирования в условиях демократии. Поэтому в современной литературе принято разделять два подхо-

да к фискальному федерализму [33, p. 14]: "First generation fiscal federalism (FGFF) studies the performance of decentralized systems under the assumption of benevolent social planners. Second generation fiscal federalism (SGFF) builds on FGFF but also studies the fiscal and political incentives facing subnational officials"¹. В частности, SGFF акцентирует внимание на исследованиях: институтов и стимулов, заставляющих чиновников принимать правила фискального федерализма; политических механизмов распределения полномочий по предоставлению общественных услуг между уровнями власти; проблем взаимодействия децентрализации и демократии в контексте её издержек и ограничений; децентрализации и политических препятствий на пути развития [33, p. 14-15].

Причины указанного выше функционального распределения между уровнями объясняются фундаментальными ограничениями деятельности субцентральных органов власти. Как отмечает У. Оутс [19, p. 1121], "In the absence of monetary and exchange-rate prerogatives and with highly open economies that cannot contain much of the expansionary impact of fiscal stimuli, provincial, state, and local governments simply have very limited means for traditional macroeconomic control of their economies. Similarly, the mobility of economic units can seriously constrain attempts to redistribute income. An aggressive local program for the support of low-income households, for example, is likely to induce an influx of the poor and encourage

¹ "Первое поколение фискального федерализма (FGFF) изучает эффективность децентрализованных систем в предположении о доброжелательности социальных планировщиков. Второе поколение фискального федерализма (SGFF) основывается на FGFF, но также изучает фискальные и политические стимулы, с которыми сталкиваются субнациональные должностные лица".

an exodus of those with higher income who must bear the tax burden" ¹.

Теория также утверждает, что успешная политика децентрализации должна отвечать требованиям двух принципов: фискального равновесия и субсидиарности.

Первый принцип – принцип фискального равновесия М. Олсона [23] – требует, чтобы каждый субцентральный орган власти одновременно принимал решения по двум вопросам:

1) в отношении размера общественных расходов (всегда желательных с политической точки зрения), которые, взятые сами по себе, безотносительно к доходам имеют тенденцию к увеличению (расширению расходной части бюджета);

2) в отношении размера общественных доходов (всегда нежелательных с политической точки зрения), которые, взятые сами по себе, безотносительно к расходам имеют тенденцию к уменьшению (сокращению доходной части бюджета).

Это требование подчёркивает важность принятия решений по размеру общественных расходов тем же самым представительным органом, который является ответственным за их финансирование, поскольку деньги, поступающие

¹"При отсутствии полномочий в сферах монетарной политики и регулирования валютного курса и в условиях сильно открытых экономик, которые не могут удержать большую часть экспансионистского влияния фискальных стимулов, провинции, штаты и местные органы власти попросту обладают очень ограниченными средствами для традиционного макроэкономического контроля их экономик. Аналогичным образом мобильность экономических субъектов может серьёзно ограничивать попытки перераспределения доходов. Например, агрессивная местная программа для поддержки семей с низкими доходами может вызвать приток бедных и поощрить массовый исход людей с более высоким уровнем доходов, которые должны нести налоговое бремя".

извне, от центрального или иного уровня правительства, воспринимаются как "дармовые" или "дешёвые", а следовательно не будут расходованы эффективно.

Второй принцип – субсидиарности – исходит из того, что, во-первых, всегда имеются такие общественные функции (в том числе в социальной сфере), которые могут выполняться несколькими уровнями власти; во-вторых, каждая рационально действующая власть имеет естественное стремление к централизации. Принимая во внимание эти обстоятельства, принцип субсидиарности требует, чтобы в любом случае сомнения в части распределения полномочий общественная функция передавалась для выполнения самому нижнему уровню власти, и что более высокий уровень власти может оставить её за собой только тогда, когда она не может быть адекватно выполнена, даже с учётом внешней помощи – нижним уровнем власти [9, pp. 160-161]. Т.е. изначально приоритет должен иметь не центр, а места.

Этот же принцип известен в изложении У. Оутса как теорема децентрализации (the Decentralization Theorem): "... the provision of public services should be located at the lowest level of government encompassing, in a spatial sense, the relevant benefits and costs" ² [19, p. 1122].

Последнее требование имеет особое важное значение по той причине, что многие общественные (точнее, квази-общественные) блага в социальной сфере (услуги образования, здравоохранения, культуры, средств массовой информации и др.) обычно не имеют чётко определённых по территории государства

²"Предоставление государственных услуг должно быть локализовано на самом низком уровне управления, охватывающем, в пространственном смысле, соответствующие выгоды и издержки".

сфер выгод и сопровождаются существенными экстерналиями¹. Поэтому их финансирование, как правило, приходится распределять по уровням бюджетной системы.

Указанные выше принципы не являются абстрактной академической теорией, а получили практическое применение во многих европейских и других развитых странах. В несколько модифицированном виде, приспособленном под специфику нормотворчества, они были закреплены в законодательстве ЕС, в частности, в Европейской хартии о местном самоуправлении [7], где записано:

"Article 4 – Scope of local self-government...

2 Local authorities shall, within the limits of the law, have full discretion to exercise their initiative with regard to any matter which is not excluded from their competence nor assigned to any other authority.

3 Public responsibilities shall generally be exercised, in preference, by those authorities which are closest to the citizen. Allocation of responsibility to another authority should weigh up the extent and nature of the task and requirements of efficiency and economy.

4 Powers given to local authorities shall normally be full and exclusive. They may not be undermined or limited by another, central or regional, authority except as provided for by the law...

Article 9 – Financial resources of local authorities

1 Local authorities shall be entitled, within national economic policy, to adequate financial resources of their own, of which they may dispose freely within the framework of their powers.

2 Local authorities' financial resources shall be commensurate with the responsibili-

ties provided for by the constitution and the law.

3 Part at least of the financial resources of local authorities shall derive from local taxes and charges of which, within the limits of statute, they have the power to determine the rate"².

Приведённые нормы европейского законодательства имеют характер рамочных требований, а не конкретного руководства к действию. Это объясняется тем, что экономическая теория, даже в предположениях о доброжелательности бюрократии, отсутствии информационных, политических и других ограничений, не даёт чёткого ответа о целесообразности децентрализации для всех ситуаций, в

² "Стаття 4 – Сфера компетенції місцевого самоврядування...

2 Органи місцевого самоврядування в межах закону мають повне право вільно вирішувати будь-яке питання, яке не вилучене зі сфери їхньої компетенції і вирішення якого не доручене жодному іншому органу.

3 Публічні повноваження, як правило, здійснюються переважно тими органами публічної влади, які мають найтісніший контакт із громадянином. Наділяючи тими чи іншими повноваженнями інший орган, необхідно враховувати обсяг і характер завдання, а також вимоги досягнення ефективності та економії.

4 Повноваження, якими наділяються органи місцевого самоврядування, як правило, мають бути повними і виключними. Вони не можуть скасовуватися чи обмежуватися іншим, центральним або регіональним органом, якщо це не передбачено законом...

Стаття 9 – Фінансові ресурси органів місцевого самоврядування

1 Органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень.

2 Обсяг фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування відповідає повноваженням, передбаченим конституцією або законом.

3 Принаймні частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону".

¹ О взаимосвязи общественных благ и экстерналий см.: [16].

частности, для тех, в которых имеют место большие внешние эффекты (экстерналии, выходящие за границы отдельных юрисдикций).

Кроме того, на практике децентрализация может быть связана как с экономическими плюсами (в связи с лучшим учётом специфики местных потребностей, поощрением конкуренции между органами власти за создание лучших условий обитания, стимулированием поиска инновационных решений местных проблем), так и минусами (в связи с потерями эффективности, обусловленными межрегиональными экстерналиями, потерями на эффекте масштаба при местном, а не централизованном, предоставлении общественных благ и взимании налогов, дополнительными налоговыми издержками и нарушениями принципа справедливости в связи с неконтролируемым перемещением факторов производства между юрисдикциями и др.) [26, pp. 514-518].

И, наконец, важно учитывать, что на практике субцентральные, в том числе местные органы власти, функционируют в пределах сложного набора институциональных механизмов, которые характеризуются конституционными, правовыми, экономическими, социальными, культурными, экологическими и другими аспектами, очерчивая сферу, в пределах которой могут выбираться политически приемлемые решения. Эти ограничения на область допустимых решений в части децентрализации не являются универсальными в такой степени, как положения экономической теории, построенной на универсальных предпосылках о поведении человека и структуре человеческих отношений, но обладают определённой геополитической и социокультурной спецификой.

Поэтому, принимая во внимание современный европейский вектор социально-экономических реформ в Украине,

далее концептуальные положения, определяющие пути использования налогово-бюджетных инструментов для обеспечения развития социальной сферы региона в условиях децентрализации, будут рассмотрены в контексте преимущественно европейского (а не, например, восточно-азиатского, латиноамериканского и др.) опыта.

Такой геоэкономический срез анализа объясняется стратегическим курсом развития Украины, исходя из которого модели децентрализации, реализованные на практике ядром стран-членов ЕС, выступают в качестве концептуального эталона, на который следует ориентироваться Украине в долгосрочной перспективе (в том числе в части оптимального размера субцентральных юрисдикций¹), но, разумеется, с учётом ограничений нынешнего состояния экономики страны и актуальных препятствий на пути её развития в европейском направлении, а также трудного опыта демократических реформ, накопленного в сфере децентрализации странами европейской периферии.

Как отмечено выше, с позиций экономической теории децентрализации за центральным правительством целесообразно закреплять выполнение дистрибутивной и стабилизационной функций общественных финансов, а субцентральные органы власти должны концентрироваться на функции аллокативной в отношении определённых типов общественных услуг. Однако на практике распределение компетенций не всегда соответ-

¹ Вопрос об оптимальных размерах субнациональных юрисдикций выходит за рамки данной работы. Здесь следует только отметить, что в экономической теории децентрализации существует масса исследований в этом направлении – как теоретических (например [11]), так и прикладных (например [2]). В целом в ЕС, на который теперь ориентируется Украина, общие тенденции таковы, что на фоне усиления роли регионального/мезоуровня происходит укрупнение (расширение и объединение) территорий местного самоуправления [13, pp. 90-91].

стует этим принципам вследствие "расплывчатости" сферы выгод многих общественных благ, наличия существенных экстерналий, а также влияния географических, исторических, культурных и других факторов.

Количественной характеристикой многоуровневой системы управления государством, отражающим её институциональные особенности, является удельный фискальный вес субцентральных органов власти в каждой из установленных общественных функций. Чем выше показатели удельного веса расходов и доходов субцентральных органов власти в общей сумме расходов и доходов по данной функции (из числа функций, составляющих предмет национального интереса, в том числе в социальной сфере), тем важнее координировать действия субцентральных органов власти, представляющих интересы соответствующих территорий, с действиями центрального правительства, которые должны соответствовать требованиям выполнения общегосударственных задач и стратегий. Кроме того, эти показатели характеризуют пространство, которое имеется для манёвра у субцентральных бюджетов в случае необходимости сокращения их дефицитов, с учётом того важного обстоятельства, что одни виды расходов обычно сокращать сложнее, чем другие, а некоторые виды расходов, в частности, социальные, вообще являются проциклическими [4, р. 88].

Это обычная ситуация, обусловленная разными возможностями субцентральных органов власти в части финансирования социальных расходов на разных стадиях экономического цикла, – с учётом деления этих расходов на связанные и не связанные с социальной защитой населения. В условиях экономического спада расходы, связанные с социальной защитой населения, необходимо повышать, что, при прочих равных условиях (т.е. даже без учёта сокращения доходных источников), обуславливает сокра-

щение основной массы социально значимых расходов (на образование, здравоохранение, культуру, физическую культуру и спорт и др.). Поэтому, например, в США: "When states enter recessions, their tax bases contract and their safety-net expenditures¹ expand. Compliance with balanced budget requirements can thus entail significant reductions in capital expenditures and in spending on publicly provided goods and services"². Это означает, что в ситуации спада или замедления темпов экономического роста возможности децентрализации, связанные с передачей расходных полномочий на места, ограничены³. И наоборот, длительные периоды экономического подъёма, которые имели место в последние десятилетия во многих странах ЕС, в целом способствовали процессам децентрализации (рис. 1 и 2).

¹ Расходы на социальную защиту в США (safety-net expenditures) включают страхование по безработице, денежную помощь малоимущим и Медикайд (медицинскую помощь нуждающимся).

² "Когда штаты вступают в рецессию, их налоговые базы сокращаются, а расходы на социальную защиту увеличиваются. Таким образом, соблюдение требований сбалансированного бюджета может привести к значительному сокращению капиталовложений и расходов на предоставляемые государством товары и услуги".

³ Известны многочисленные эмпирические исследования взаимосвязи децентрализации и экономического роста. Их результаты противоречивы и во многом зависят от того, какие исходные данные по каким странам за какой период использованы, какие факторы приняты во внимание и т.д. [10; 24; 44]. В целом они показывают, что в ряде случаев децентрализация действительно способствует росту, причём децентрализация доходов больше, чем децентрализация расходов. Но универсального правила нет. Для разных групп стран на разных этапах развития наблюдаются и разные закономерности, причём закономерности нелинейные, так что рост степени децентрализации до какой-то точки может положительно коррелировать с ростом, а затем – отрицательно.

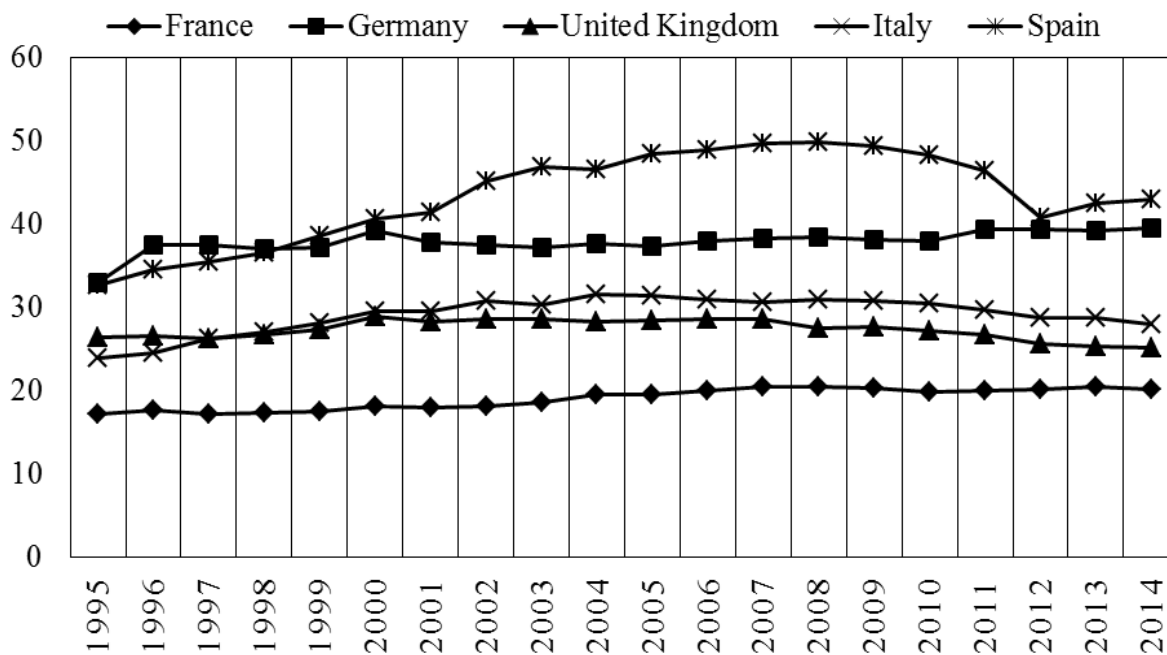


Рис. 1. Удельный вес расходов субцентральных органов власти в общей сумме государственных расходов в странах "большой пятёрки" ЕС [22]

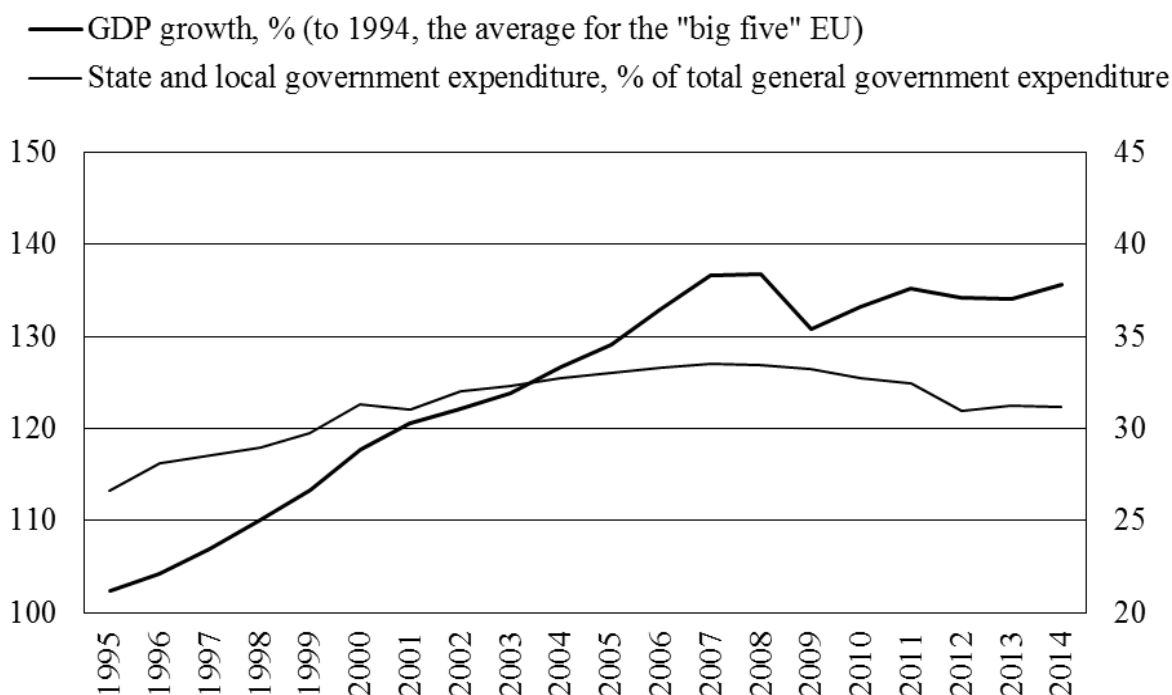


Рис. 2. Сравнительная динамика роста ВВП и удельного веса расходов субцентральных органов власти в странах "большой пятёрки" ЕС [22]

Как показано на рис. 1, общая тенденция в странах "большой пятёрки" ЕС состояла в том, что степень децентрализации (изначально бóльшая в странах с трёхуровневой бюджетной системой – Германии и Испании и меньшая в странах с двухуровневой бюджетной системой – Франции, Великобритании и Италии) в течение многих лет постепенно возрастала – но только до начала мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., когда падение объёмов ВВП, обострение финансовых и социальных проблем потребовали усиления централизованного регулирования экономических процессов. Более явно эта тенденция представлена на рис. 2, где приведены средние для "большой пятёрки" данные о росте ВВП и расходах субцентральных органов власти (коэффициент корреляции между переменными – 0,87).

В среднем по ОЭСР расходы субцентральных органов власти составляют в последние годы около 30% их общей суммы, или немногим менее 15% ВВП [4, р. 88], при том, что они обычно выше в странах с трёхуровневой, чем с двухуровневой бюджетной системой.

Что касается распределения видов расходов по уровням власти, то здесь ситуация очень разная. В странах ОЭСР центральные правительства тратят в целом сравнительно бóльшую часть доходов бюджетов, нежели региональные и местные органы власти, на социальную защиту (например, на пенсии и пособия по безработице), общегосударственные услуги (на органы исполнительной и законодательной власти, обслуживание государственного долга и др.) и оборону. В примерно половине стран ОЭСР расходы на социальную защиту составляют наибольшую долю расходов государственных (центральных) бюджетов [12, р. 76].

В структуре расходов субцентральных органов власти, в отличие от центральных правительств, обычно преобладают функции образования и здравоохранения, а также социальной защиты населения (хотя, как уже отмечалось, по абсолютной величине расходы центральных правительств на социальную защиту, как правило, больше).

Как отмечено в источнике [4, р. 93], во всех странах ОЭСР субцентральные органы власти принимают большое участие в финансировании расходов на образование, а в некоторых из них (Бельгии, Эстонии, Исландии, Словакии, Словении, Великобритании) на эти цели приходится более 30% расходов региональных и местных бюджетов. Социальная защита населения (решение проблем болезней и инвалидности, старости, защиты семей и детей, безработицы, предоставления социального жилья, обеспечения социальной изоляции и др.) занимает в среднем около 16% субцентральных расходов. Что касается финансирования расходов на здравоохранение, то здесь наблюдается более пёстрая картина, поскольку в одних странах они являются децентрализованными, а в других – относятся к преимущественной сфере ответственности центрального правительства (например, в Испании, Италии, Австрии и др.).

Типичными функциями субцентральных органов власти являются также жилищное строительство, охрана окружающей среды и рекреация [4, pp. 96-98].

Согласно экономической теории децентрализации расходы субцентральных органов власти должны в основном покрываться их собственными налоговыми доходами. Как отмечено в работе [14, р. 3], "Subnational governments that lack independent sources of revenue can never truly enjoy fiscal autonomy; they may be –

and probably are – under the thumb of the central government”¹.

В неоклассической теории условием достижения эффективности распределения ограниченных ресурсов является равенство предельных выгод от потребления общественных благ, предоставляемых субцентральной властью, предельным издержкам от налогов, взимаемых с потребителей данных благ. Соблюдение этой принципиальной связи также создаёт условия для усиления гражданского контроля и давления на субцентральные органы власти с тем, чтобы последние более оперативно и эффективно реагировали на предпочтения населения, оплаченные налогами. Кроме того, высокая степень зависимости региональных и местных бюджетов от собственных налогов стимулирует соответствующие органы власти к проведению ориентированной на экономический рост политики, поскольку они сами, прежде всего, являются получателями выгод, связанных с положительной хозяйственной динамикой.

Реалии, однако, во многих случаях далеки от этих нормативных соображений.

В большинстве стран-членов ОЭСР налоги составляют существенную долю доходов субцентральных органов власти. Однако степень их реальной налоговой автономии существенно различается.

Сам термин "налоговая автономия" отражает различные аспекты свободы субцентральных органов власти относительно своих налогов [22]. Его содержание раскрывают такие функции, как право вводить или отменять налоги, установить налоговые ставки, определять нало-

¹ "Субнациональные правительства, которым недостаёт независимых источников доходов, никогда не могут по-настоящему наслаждаться финансовой автономией; они могут быть – и, вероятно, находятся – под каблуком центрального правительства".

говую базу, предоставлять налоговые скидки или льготы для физических лиц и компаний. В ряде стран налоги не привязаны к одному конкретному уровню правительства, но разделены между центральным правительством и субцентральными органами власти.

В ОЭСР выделяют пять основных категорий налоговой автономии субцентральных органов власти:

"a" – полные полномочия в сфере налоговых ставок и баз;

"b" – полномочия в сфере ставок налогов;

"c" – полномочия в сфере налоговой базы;

"d" – полномочия в части разделения (совместного использования) налогов;

"e" – отсутствие налоговых полномочий;

"f" – прочие ситуации.

Для того чтобы лучше охватить организационные детали, основные категории подразделены на подкатегории (см. таблицу).

Как показывают приведённые в таблице данные, налоговая автономия высока в странах ОЭСР с трёхуровневой бюджетной системой ($\approx 2/3$ налоговых доходов на региональном уровне получены органами власти, обладающими налоговыми полномочиями категории "a"). Власти на местах, как правило, не обладают такими возможностями и формируют источники собственных доходов в основном за счёт реализации ограниченных полномочий в части ставок налогов (категория b2). Если же обратиться к информации, характеризующей отдельные государства, входящие в "большую пятёрку" ЕС, то следует отметить, что значительная часть их доходов на региональном уровне формируется за счёт соглашений о разделении налогов в пропорциях, согласованных с центральным правительством (категория d2).

Налоговые полномочия субцентральных органов власти ¹

Страны	СЦНД	% от СЦНД											
	В % от общей суммы налоговых доходов	Полномочия по ставкам и льготам		Полномочия по ставкам		Полномочия по льготам	Соглашения о разделении налогов (расщеплении налоговых доходов)				Ставки и льготы, установленные ЦП	Прочие	Всего
		полные	ограниченные	полные	ограниченные		установленные СЦП	по согласованию с СЦП	установленные ЦП, много-летние	установленные ЦП, ежегодные			
в странах "большой пятёрки" ЕС (2011 г.)													
Германия	29,3												
уровень Земель	21,3	-	-	3,1	-	-	-	93,6	-	-	-	3,3	100,0
местный уровень	8,0	-	-	15,1	43,3	-	-	40,5	-	-	-	1,1	100,0
Франция	13,1												
местный уровень	13,1	44,9	-	14,7	3,3	0,3	0,1	-	-	14,7	20,2	1,9	100,0
Великобритания	4,8												
местный уровень	4,8	-	-	-	100,0	-	-	-	-	-	-	-	100,0
Италия	15,9												
уровень регионов	11,7	-	-	-	47,1	-	-	35,4	4,8	-	12,8	-	100,0
местный уровень	4,2	36,0	-	-	57,7	-	-	-	-	-	6,3	-	100,0
Испания	32,7												
уровень регионов	23,1	57,3	-	-	2,8	-	-	39,7	-	-	0,1	0,0	100,0
местный уровень	9,6	28,8	-	-	52,4	-	-	17,9	-	-	0,9	0,0	100,0
<i>В среднем</i>													
СЦП*	15,4												
уровень регионов**	16,6	67,5	-	1,3	4,9	-	-	17,2	0,5	-	6,0	2,6	100,0
местный уровень	10,6	13,3	0,2	18,6	41,6	0,0	0,0	1,7	8,7	3,4	5,7	6,8	100,0
Украина (2015 г.)													
Украина													
Местный уровень	19,3				27,1				70,3		2,6		

Условные обозначения: СЦП – субцентральное правительство, ЦП – центральное правительство; СЦНД – субцентральные налоговые доходы.

¹ Составлено по базам данных ОЭСР, Государственной казначейской службы Украины.

* Данные по 34 странам ОЭСР.

** Данные по 10 странам, предоставившим отчёты, включая Италию и Испанию.



При этом важно учитывать, что не все налоги (как и не все расходы) хорошо соответствуют характеру задач, которые приходится решать на субцентральных уровнях власти. Считается правильным, чтобы субцентральные органы власти опирались на налогообложение активов с определёнными свойствами. Такие активы должны быть, во-первых, относительно немобильными – для того чтобы избежать их миграции в иные юрисдикции, обусловленной налоговыми причинами; во-вторых – относительно стабильными (в качестве базы налогообложения) – для того, чтобы не допустить значительных колебаний доходов субцентральных бюджетов в периоды неблагоприятной макроэкономической динамики.

Кроме того, налоги субцентральных органов власти не должны "экспортироваться"¹, т. е. перелagаться на резидентов иных юрисдикций и вмешиваться в международную торговлю [14]. В свою очередь, центральные правительства обычно

¹ В работе [14, р. 15-16] приведен следующий условный пример "экспорта" налогов: "Some taxes imposed by subnational governments are "exported"; that is, they are borne by residents of other jurisdictions. Two simple examples illustrate the point. Suppose that a nation has only a single cigarette factory or only one oil refinery. A tax imposed by the subnational jurisdiction where the cigarette factory or refinery is located would be exported to consumers throughout the nation. ... Exporting is unfair and it encourages over-expansion of the subnational public sector at the expense of non-residents" ("Некоторые налоги, взимаемые субнациональными правительствами, "экспортируются", то есть они возлагаются на жителей других юрисдикций. Два простых примера иллюстрируют этот тезис. Предположим, что в стране есть только один завод по производству сигарет или только один нефтеперерабатывающий завод. Налог, вводимый субнациональной юрисдикцией, где расположены сигаретная фабрика или нефтеперерабатывающий завод, будет экспортироваться потребителям по всей стране. ...Такой экспорт является несправедливым и поощряет чрезмерное расширение субнационального общественного сектора за счёт нерезидентов").

берут на себя налоги, базы которых обладают высокой эластичностью по доходу или неравномерно распределены по территории государства между юрисдикциями.

По указанным выше причинам налог на прибыль корпораций, обладающую ярко выраженным проциклическим характером и легко выводимую в иные юрисдикции, обычно относят к сфере ведения центрального правительства, в то время как налоги на недвижимость и подоходные с граждан часто передают на субцентральный уровень (последний налог хоть и носит проциклический характер, но граждане и их доходы обычно являются менее мобильными, чем бизнес и его доходы). Налоги на природные ресурсы и на внешнюю торговлю, как правило, назначаются и взимаются центральными правительствами. В их ведении обычно находятся и многоступенчатые налоги (НДС и др.), потому что вопросы координации между регионами делают управление такими налогами очень сложной задачей для субцентральных органов власти, а возникающие в этой связи проблемы могут приводить к налоговой конкуренции² в разрушительной форме "налоговых войн"³ [4, р. 107].

Что касается такого источника собственных доходов субцентральных бюджетов, как сборы с пользователей (user fees), под которыми обычно понимают плату за товары и услуги, предоставляемые органами власти, то в настоящее время в европейских странах они составляют незначительную часть доходов бюд-

² Налоговая конкуренция представляет собой стратегическое взаимодействие налоговых политик субцентральных органов власти с целью привлечения и удержания мобильных налоговых баз [29, р. 4]. Подробнее о налоговой конкуренции, её плюсах и минусах см. [29].

³ Например, проблемы с гармонизацией баз НДС на субцентральном уровне послужили одной из основных причин "налоговых войн" между штатами Бразилии в 1985-2001 гг. [15].

жетов: например, в ФРГ на местном уровне в 2014 г. сборы составили около 3%, Франции – 3,4, Великобритании – 3,8, Италии – 3,6, Испании – 1,7% [22].

Субсидии (гранты), наряду с налоговыми поступлениями, являются наиболее крупным источником финансовых ресурсов субцентральных органов власти многих европейских стран. Они широко используются для финансирования собственных расходов на региональном и местном уровнях, а также реализации задач общегосударственной социально-экономической политики.

В частности, субсидии могут применяться для решения следующих задач [1; 4; 19]:

финансирование услуг и инвестиций субцентральных органов власти. Во многих странах расходы региональных и местных бюджетов превышают их собственные доходы. Субсидии используются для уменьшения этих разрывов и повышения доходных возможностей субцентральных органов власти, используемых для финансирования оказываемых общественных услуг и инвестиций;

финансовое выравнивание. Обычно отдельные регионы страны обладают разными налоговыми потенциалами. Субсидии используются для перераспределения ресурсов от богатых к бедным регионам, обеспечения доступа к одному и тому же базовому пакету общественных услуг при условии соблюдения примерно одинакового налогового бремени на всех территориях;

корректировка экстерналий. Предоставление услуг одним субцентральным органом власти часто создаёт внешние эффекты (эффекты "перелива") для других, что обуславливает их недостаточное предложение по стране в целом. Центральное правительство может повлиять на ситуацию путём предоставления соответствующих трансфертов (субсидирования услуг).

Для решения таких разноплановых проблем также используются и разные типы субсидий. В ОЭСР [22] их определяют следующим образом:

целевые субсидии (earmarked grants) – выдаются при условии, что они могут быть использованы только на конкретную цель;

нецелевые субсидии (non-earmarked grants) – могут быть потрачены без ограничений – так же, как и собственные налоговые поступления;

императивные субсидии (mandatory grants) – основаны на формальных правилах; суммы субсидий и условия, на которых они выдаются (необходимые и достаточные), излагаются в нормативных актах;

дискреционные субсидии (discretionary grants) – условия их выдачи устанавливаются для данной конкретной ситуации (ad hoc), например, субсидии для реализации инфраструктурного проекта или оказания чрезвычайной помощи в зоне бедствия;

долевые субсидии (matching grants) – предназначены дополнять взносы субцентральных органов власти; сумма этих субсидий зависит от величины нормативных или фактических расходов (собранных доходов) субнационального правительства на осуществление определённого плана;

недолевые субсидии (non-matching grants) – не связаны непосредственно с какими-либо взносами субцентральных органов власти;

текущие субсидии (current grants) – предназначены для финансирования текущих или капитальных затрат;

капитальные субсидии (capital grants) – предназначены для финансирования только капитальных затрат.

Несколько иная типология субсидий приведена в работе [1] (рис. 3).

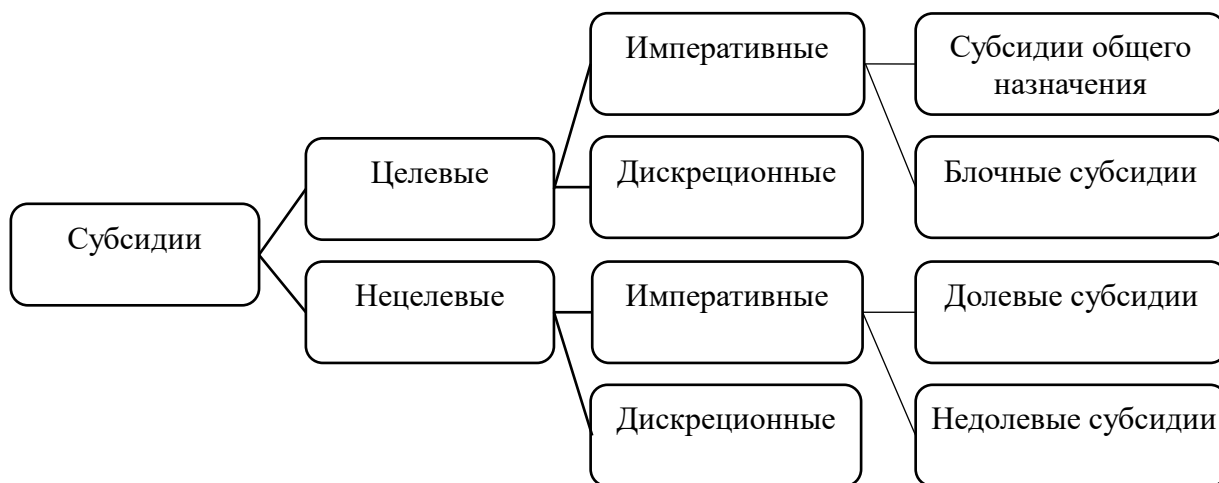


Рис. 3. Типы субсидий (грантов) в развитых странах [1, р. 116]

На представленном рисунке "субсидии общего назначения" ("general purpose grants") и "блочные субсидии" ("block grants"), относящиеся к категории обязательных, схожи тем, что обе они увеличивают доходы субнациональных органов власти без влияния на относительные цены оказываемых общественных услуг. Разница состоит в том, что блочные субсидии представляют собой не обычное целевое, а пакетное выделение финансовых средств из центрального бюджета региональным и местным органам власти с определением общей сферы их применения, но без указания конкретных программ. Это, как считается, позволяет сокращать бюрократические издержки и предоставляет распорядителям получаемых средств большую свободу действий.

С позиций экономической теории наиболее важным является деление на целевые и нецелевые субсидии, или, иными словами, на субсидии условные (conditional grants) и безусловные (unconditional grants).

Теория предписывает [19, pp. 1127-1128], что условные субсидии в форме долевых, т. е. предполагающих участие в расходах (доходах) реципиента, следует использовать в тех случаях, когда предоставление региональных (местных) услуг

генерирует выгоды для резидентов иных юрисдикций. Такие трансферты выступают в качестве субсидий Пигу, которые побуждают субцентральные органы власти инкорпорировать выгоды "перелива" в процесс принятия решений.

Что касается безусловных субсидий, то их лучше использовать для целей распределения доходов (когда центральное правительство выступает как агент по сбору налогов для субцентральных уровней власти, а затем передает им средства в безусловной форме), а также, возможно, для целей финансового выравнивания (переноса финансовых ресурсов от более обеспеченных юрисдикций к менее обеспеченным).

На практике условные (целевые) субсидии, несмотря на имеющиеся существенные различия между странами ОЭСР, являются обычным способом трансферта ресурсов от центрального правительства к субнациональным органам власти, которые используют их для субсидирования общественных услуг и финансового выравнивания доходов. На региональном уровне целевые субсидии составляют около 50%, а на местном уровне – более половины всех выделяемых сумм. Высокий их удельный вес на местном уровне характерен для Чехии,

Ирландии, Австрии, Швейцарии, Греции, Дании, Венгрии, Италии [22].

Большая часть субсидий выделяется в форме императивных, суммы и условия выделения которых (необходимые и достаточные) изложены в законах или указах исполнительной власти, и предназначены они в основном для решения текущих, а не инвестиционных задач. При этом капитальные субсидии чаще используются в муниципалитетах, чем в регионах: если на региональном уровне их удельный вес в среднем составляет около 8%, то в муниципальных образованиях – почти в 2 раза больше (15%) [4, р. 120].

Что касается соотношения долевого и недолевого субсидий, то в ОЭСР в этом аспекте практика противоречивая: в $\approx 1/3$ стран на долевые субсидии приходится около 50% общей суммы трансферта доходов (например, в регионах Австрии и Швейцарии, муниципалитетах Дании, Греции, Венгрии, Нидерландов и др.), в то время как в других странах этот тип субсидий применяется очень редко или не используется вообще (в Бельгии, Испании, Ирландии, Италии, Португалии, Швеции и др.) [4, р. 118-119].

В целом ситуация такова [1, р. 113], что нецелевые (безусловные) субсидии обычно считаются более эффективным инструментом для финансирования субцентральных органов власти, чем целевые (условные), особенно для задач финансового выравнивания, направленного на более справедливое распределение налогового потенциала и возможностей оказания общественных услуг. На деле, однако, это выравнивание часто базируется на показателях фактических доходов и расходов субцентральных бюджетов. Такая практика создаёт неправильные стимулы для снижения налоговых ставок и увеличения расходов и, следовательно, означает излишнее вмешательство в компетенции субнациональных органов власти в части установления налогов и вы-

бора уровней расходов согласно принципу фискального равновесия.

Целевые субсидии используют для финансового обеспечения и контроля над предоставлением общественных услуг в тех случаях, когда имеется необходимость временного разделения рисков и кооперации властей при реализации определённых проектов (например, инновационных) или программ. Кроме того, выделение целевых субсидий практикуется для укрепления ресурсного потенциала субцентральных органов власти в процессах децентрализации, когда им передаются новые полномочия, а также в периоды восстановления после кризисов и стихийных бедствий. Недавний глобальный финансово-экономический кризис привёл к резкому росту использования целевых дискреционных субсидий в рамках национальных программ стимулирования [4, р. 115], поскольку такие субсидии оказались гибким и быстрым способом решения проблем в исключительных ситуациях, требующих своевременного и географически точного реагирования.

В теории общественных финансов обосновано, что источником финансирования инвестиций в развитие регионального и местного хозяйства должны выступать долгосрочные займы субцентральных органов власти (наряду с капитальными субсидиями), а не их текущие налоговые поступления. Это связано с тем, что результаты освоения капитальных вложений предназначены для удовлетворения потребностей населения в течение длительного времени, которое требуется также для погашения займов и выплаты процентов по ним. Использование займов для финансирования текущих затрат считается нежелательным, так как это приводит к перекладыванию бремени обслуживания долгов нынешними поколениями граждан на поколения будущие, которые уже не смогут воспользовать-

ся ранее предоставленными услугами. Ограничение заимствований целями финансирования инвестиций (чистых) иногда даже называют "золотым правилом" общественных финансов [28, p. 14].

Возможности субцентральных органов власти делать заимствования определяются конституционными, историческими, институциональными и другими особенностями отдельных стран. Обычно считается, что они должны быть ограничены в связи с тем, что:

обслуживание долгов оказывает влияние на сбалансированность бюджетов всех уровней, особенно большое в неблагоприятные периоды роста премий за риск инвесторов; но при этом, в отличие от центрального правительства, субцентральные органы власти не имеют возможности проводить самостоятельную денежно-кредитную политику, а, следовательно, не могут оказывать влияния на те условия, при которых им приходится действовать на рынке кредитных ресурсов;

субцентральным органам власти сложнее уменьшать долги, поскольку они имеют меньше пространства для финансовых манёвров, в том числе по причине политической обусловленности значительной части расходов;

поскольку субцентральные долги эксплицитно или имплицитно гарантируются государством, постольку региональные и местные правительства имеют стимулы осуществлять излишне рискованные заимствования.

Поэтому во многих странах используют специальные правила, накладывающие ограничения на субцентральные займы (требуется предварительное согласие вышестоящего органа, вводятся запрещения для займов на определённые цели, устанавливаются количественные ограничения и др.). А в некоторых странах займы субцентральным органам власти запрещены вообще [28, p. 16-17].

Тем не менее, в периоды кризисов ограничительные правила в части заимствований могут ослабляться для того, чтобы облегчить решение текущих финансовых проблем на местах в то время, когда собственные источники доходов сокращаются.

Как следует из представленных в таблице данных, в связи с глобальным финансово-экономическим кризисом задолженности субцентральных органов власти в странах "большой пятёрки" ЕС действительно выросли, прежде всего на региональном уровне. Однако это повышение было не таким значительным, как на уровне центральных правительств, ответственных за макроэкономическую стабилизацию. Это объясняется также тем, что рост кредитной задолженности на местах угрожает финансовой устойчивости субцентральных органов власти и чреват трудно контролируруемыми проблемами с обслуживанием накопленных долгов. Особенно это актуально для менее развитых стран, поскольку при присвоении регионального или муниципального кредитного рейтинга международные агентства придерживаются правила, согласно которому он не может превышать рейтинга национального.

Показателем, характеризующим финансовую устойчивость субцентральных органов власти, является коэффициент отношения долгов к доходам (*ratio of debt to revenues, RDR*) который показывает количество лет накопления доходов, необходимых для возврата долгов. В странах ОЭСР в среднем этот коэффициент на региональном уровне составляет около одного года, а на местном (муниципальном) – около половины года. При этом в период устойчивого экономического роста в ЕС (2000-2007 гг.) он снижался в ряде стран (Франции, Великобритании, Нидерландах, Чехии, Словакии и др.), а с начала мирового финансово-экономического кризиса RDR имел тенденцию к

увеличению в большинстве стран-членов ОЭСР, и, как ожидается, она продолжится в ближайшие годы [4, р. 121].

Выводы и предложения

1. В национальной экономике социальная сфера призвана оказывать услуги образования, здравоохранения, социальной защиты населения, культуры, средств массовой информации, физической культуры и спорта и др., которые удовлетворяют важные общественные потребности и имеют критически важное значение для повышения качества человеческого капитала в условиях неиндустриального развития экономики Украины. Многие такие услуги обладают свойствами общественных (смешанных) благ с экстермальными эффектами и поэтому в значительной мере предоставляются посредством политического (а не только рыночного) механизма, через бюджетное финансирование соответствующих расходов.

При этом для социальных услуг характерна "размытая" сфера выгод и наличие существенных внешних эффектов. Это не даёт возможности чётко распределить полномочия по оказанию таких услуг между центральным правительством и субцентральными органами власти (региональными и местными). Как правило, все они в той или иной степени вовлечены в их предоставление. А при решении вопроса конкретной степени участия того или иного уровня власти следует руководствоваться требованиями экономической теории децентрализации, которая связывает рост общественного благосостояния с передачей полномочий по оказанию общественных услуг на самый низкий уровень, который в состоянии справиться с решением поставленной задачи (принцип субсидиарности), и поддержанием соответствия между расходными и доходными полномочиями соответствующих субцентральных правительств (принцип фискального равновесия).

2. Важное значение имеет также динамический аспект проблемы, а именно, что часть социальных расходов носит проциклический характер (основная масса социальных расходов на образование, здравоохранение, культуру, физическую культуру и спорт и др.), а часть – контрциклический (расходы, связанные с социальной защитой населения). Поскольку субцентральные органы власти, в отличие от центрального правительства, ограничены в возможностях активно реагировать и влиять на экономический цикл, постольку они также объективно имеют меньше возможностей обеспечивать растущие потребности в социальной защите населения в неблагоприятные периоды глубокого спада или рецессии, а следовательно, соответствующие расходы должны в значительной мере составлять предмет ведения центрального правительства.

3. На практике степень вовлеченности субцентральных уровней власти в финансирование социальных потребностей и её динамика зависят от того, насколько автономными являются фактически или должны со временем стать территориальные общины. В любом случае, чем выше уровень их автономии, тем большая ответственность ложится на них за выполнение специфических социальных требований, коренящихся в доминирующих установках жителей данной территории.

В этой связи принципиально важно учитывать также эволюционные (социокультурные) аспекты территориального развития (от которых абстрагируется неклассическая теория), поскольку они принимают во внимание не только исходное состояние, но также географическую и историческую обусловленность и направления трансформации институтов, которые "канализируют" человеческую активность особым для каждой данной территории образом и определяют дина-

мику доминирующих в ней установок, обусловленную прошлым развитием.

В данном случае генеральный социокультурный вектор, по разным причинам провозглашённый Украиной в целом и распространяющийся на её структурные (административно-территориальные) единицы, – это вектор на вхождение в Европейское сообщество наций. В этом контексте *модели децентрализации, реализованные на практике ядром стран-членов ЕС, являются тем концептуальным эталоном, на который следует ориентироваться Украине в долгосрочной перспективе*, но, разумеется, с учётом ограничений нынешнего состояния экономики страны и актуальных препятствий на пути её развития в европейском направлении, а также трудного опыта демократических реформ, накопленного в сфере децентрализации странами европейской периферии.

4. Современные тенденции в ядре стран-членов ЕС в сфере налогово-бюджетных инструментов субцентральных органов власти таковы:

в части расходных полномочий – долгосрочное повышение удельного веса расходов субцентральных органов власти, связанное с длинным периодом стабильного экономического роста 1990-х – начала 2000-х годов, но их некоторое снижение – в связи с мировым финансово-экономическим кризисом 2008-2009 гг.; преобладание в структуре их расходов социальных услуг образования и здравоохранения, тогда как бóльшая часть расходов на социальную защиту населения закреплена за центральными органами власти;

в части собственных доходов (налогов и сборов) – в целом широкие полномочия по собственным источникам доходов, так что налоги, наряду с субсидиями (грантами), являются главными источниками доходов на субцентральных уровнях; при этом бóльшими налоговыми

полномочиями обладают субцентральные органы власти в странах с трёхуровневой бюджетной системой и меньшими – с двухуровневой; преобладание на региональном уровне полных налоговых полномочий (класс "a" по классификации ОЭСР) и полномочий о разделе налогов (класс "d"), а на местном уровне – полномочий по установлению ставок налогов (класс "b");

в части субсидий (грантов) – использование разнообразных грантов, которые служат для достижения особых целей, и разнообразных национальных практик субсидирования; в целом ситуация характеризуется преобладанием: императивных субсидий (с нормативными требованиями для сумм и условий их предоставления) над дискреционными (для данного конкретного случая), долевыми субсидиями над долевыми (особенно на уровне муниципалитетов) и текущих субсидий над капитальными. При этом капитальные субсидии чаще используются на местном уровне, чем на уровне регионов;

в части займов – их активное привлечение в качестве дополнительного источника доходов преимущественно на цели инвестирования; более интенсивное использование займов региональными органами власти по сравнению с местными; связь уровня задолженности с периодом экономического цикла – снижение коэффициента отношения долгов к доходам (*ratio of debt to revenues*) в период устойчивого экономического роста и его повышение с начала мирового финансово-экономического кризиса.

5. Одно из главных препятствий на пути развития процессов экономической децентрализации в Украине и адаптации лучших европейских практик в этой сфере – это всё ещё до конца не преодоленные негативные тенденции в развитии национальной экономики последних лет: ВВП на душу населения с учётом парите-

та покупательной способности сократилась с 8338 дол. (constant 2011 international \$) в 2013 г. до 7450 дол. в 2015 г. [34] (т.е. более чем на 10%). Не ожидается принципиальных улучшений и по итогам 2016 г. [6].

Многие социальные расходы являются проциклическими, поэтому субцентральным органам власти, действующим в рамках национальной политики децентрализации, лучше принимать на себя большую ответственность за социальную сферу в периоды длинного подъёма, когда эти расходы легче повышать под влиянием общей положительной экономической динамики, чем в периоды глубокого спада или рецессии, когда доступные для их финансирования ресурсы объективно сокращаются или не растут. Что касается источников доходов, то резоны их децентрализации определяются не столько фазой экономического цикла, сколько фундаментальным требованием соответствия собственных финансовых ресурсов субцентральных органов власти, которыми они могут самостоятельно распоряжаться, закреплённым за ними расходным полномочиям.

Отсюда следует, что *ключевое положение бюджетно-налоговой децентрализации на данном этапе развития Украины, пока её экономика не вышла на траекторию стабильно высоких темпов экономического роста, – это акцент на децентрализации бюджетных доходов, а не расходов.*

6. Длинная (за прошедшую четверть века) тенденция в сфере общественных доходов Украины заключается в уменьшении собственных (за исключением межбюджетных трансфертов) доходов субцентральных органов власти и, соответственно, их растущей зависимости от дотаций и субвенций центрального правительства [27, р. 47]. Эта тенденция прямо противоречит стратегическим рекомендациям экономической теории децен-

трализации для развивающихся стран, которые предусматривают [19, р. 1144]: 1) уменьшение масштабов межбюджетных трансфертов и устранение тех неправильных стимулов, которые они зачастую дают их реципиентам; 2) перестройку системы доходов в направлении обеспечения более широкого доступа субцентральных органов власти к собственным источникам финансовых ресурсов и, соответственно, уменьшение их зависимости от централизованных трансфертов; 3) ограничения в части привлечения заёмных средств с целью недопущения их использования для финансирования текущих расходов.

Поэтому в Украине *главным направлением децентрализации бюджетных доходов должно стать повышение относительного значения собственных источников субцентральных органов власти за счёт расширения их налоговых возможностей.* В этой связи следует ещё раз проанализировать и пересмотреть нынешнее распределение налоговых полномочий и налоговых баз между уровнями власти с учётом главных концептуальных и административных положений экономической теории децентрализации [14], направленных на повышение реальной степени субцентральной финансовой автономии.

7. Параллельно с укреплением собственных источников доходов субцентральных органов власти следует сокращать масштабы и относительное значение межбюджетных трансфертов, а также, в соответствии с общей идеологией экономической децентрализации, передать часть трансфертных полномочий и ресурсов на региональный уровень, лучше осведомлённый о местных проблемах, чем центральное правительство, и поэтому в принципе способный обеспечить более эффективное распределение ограниченных финансовых средств для реше-

ния наиболее актуальных проблем на местах.

Что касается вопроса о расширении использования заёмных средств в качестве дополнительного источника доходов субцентральных органов власти, то в нынешних неблагоприятных национальных и зарубежных условиях для кредитования инвестиций в реальный сектор экономики Украины их потенциал следует оценивать как ограниченный.

8. В условиях продолжающихся трудностей с обеспечением высоких темпов устойчивого развития экономики Украины перманентный дефицит средств на социальные расходы – это "новая нормальность" и большая проблема, которую одними бюджетно-налоговыми реформами не решить. Поэтому в ближайшие годы не следует рассчитывать на существенный рост объёмов безвозмездного бюджетного финансирования, а надо ускоренными темпами развивать рыночные механизмы оказания общественных услуг: конкурентные формы отбора предложений на поставку товаров и оказание услуг, в том числе с привлечением частных предприятий; аутсорсинг; расширение возможностей потребительского выбора посредством ваучеров, дающих право их владельцам на получение товара, услуги или скидки; расширение сферы применения платных услуг с пользователей и др. [3], – но только с учётом необходимости обеспечения свободного (безусловного) доступа населения к базовому набору социальных услуг на всей территории страны. В сочетании с государственным финансированием это будет способствовать существенному повышению качества человеческого капитала, который может быть использован для продвижения украинской промышленности в глобальные цепочки создания стоимости в качестве поставщика инновационной высокотехнологичной продукции. Однако определение конкретных путей этой

стратегической задачи требует дальнейших исследований.

Литература

1. Bergvall D. Intergovernmental transfers and Decentralised public Spending / D. Bergvall, C. Charbit, D.-J.Kraan, O. Merk // OECD Journal on Budgeting. – 2006. – Vol. 5. – No. 4. – P. 111-158.
2. Bikker J.A. The optimum size of local public administration / J.A. Bikker, D. Linde // Utrecht School of Economics. – 2015. – Discussion Paper Series No.15-05. – 23 p.
3. Blöchliger H. Market Mechanisms in Public Service Provision / H. Blöchliger // OECD Economics Department Working Papers. – 2008. – No. 626. – 44 p.
4. Campos J.M.P. Financial resources, expenditures and debt of sub-central governments / J.M.P. Campos, C. Vammalle // Institutional and Financial Relations across Levels of Government, OECD Fiscal Federalism Studies, OECD Publishing. – 2012. – P. 87-126.
5. Dafflon B. The assignment of functions to decentralized government: from theory to practice / B. Dafflon // Handbook of Fiscal Federalism, ed. by Ehtisham Ahmad and Giorgio Brosio. – Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA. – 2006. – P. 271-305.
6. Economics.unian.net. (2016). Fitch ухудшило прогноз роста экономики Украины до 1%. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/stockmarket/1459968-fitch-uhudshilo-prognoz-rosta-ekonomiki-ukrainyi-po-itogam-etogo-goda-do-1.html>.
7. European Charter of Local Self-Government [Электронный ресурс] // Council of Europe, Strasbourg, 15.X.1985 // Treaty Office, 2016. – Режим доступа: <http://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168007a088>.

8. Eurostat [Электронный ресурс] // Eurostat, 2016. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/>.
9. Fossati A. Fiscal Federalism in the European Union / A. Fossati, G. Panella. – London-New York: Routledge, 1999. – 302 p.
10. Gemmill N. Fiscal decentralization and economic growth: spending versus revenue decentralization / N. Gemmill, R. Kneller, I. Sanz // *Economic Inquiry*. – 2013. – vol. 51. – No. 4. – P. 1915-1931.
11. Gilbert G. Incentives and optimal size of local jurisdictions / G. Gilbert, P. Picard // *European Economic Review*. – 1996. – vol. 40. – p. 19-41.
12. Government at a Glance 2015, OECD Publishing, Paris, 2015. – 209 p.
13. Hermenier H. Balancing democracy, identity and efficiency – Changes in local and regional structures in Europe / H. Hermenier. – Council of European Municipalities & Regions, 2008. – 93 p.
14. McLure C. The Tax Assignment Problem: Conceptual and Administrative Considerations in Achieving Subnational Fiscal Autonomy / Ch.E. McLure, Jr.-Ch. Mai. – Thailand: The National Economic and Social Development Board of the Royal Thai Government and the World Bank, 1999. – 61 p.
15. Mello L. The Brazilian ‘Tax War’: The Case of Value-Added Tax Competition among the States // *Public Finance Review*. – 2008. – Vol. 36. – No. 2. – P. 169-193.
16. Mishan J. The relationship between Joint Products, Collective Goods, and External Effects / J. Mishan // *The Journal of Political Economy*. – 1969. – Vol. 77. – No 3. – P. 329-348.
17. Musgrave R. Approaches to a fiscal theory of political federalism / R. Musgrave // NBER, *Public Finance: Needs, Sources and Utilization*. – NJ: Princeton University Press, Princeton, 1961. – P. 97-133.
18. Musgrave R. The theory of public finance: A study in public economy / R. Musgrave. – New York: McGraw-Hill, 1959. – 628 p.
19. Oates W. An essay on fiscal federalism / W. Oates // *Journal of Economic Literature*, 1999. – Vol. 37. – P. 1120-1149.
20. Oates W. Fiscal Federalism / W. Oates. – New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972. – 256 p.
21. Oates W. The theory of public finance in a federal system / W. Oates // *Canadian Journal of Economics*. – 1968. – Vol. 1. – P. 37-54.
22. OECD Fiscal Decentralisation Database, 2016 – OECD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/tax/federalism/oecd-fiscal-decentralisation-database.htm#A_1.
23. Olson M. The Principle of "Fiscal Equivalence": The Division of Responsibilities among Different Levels of Government / M. Olson // *The American Economic Review*. – 1969. – Vol. 59 (2). – P. 479-487.
24. Rodríguez-Pose A. Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe / A. Rodríguez-Pose, A. Krøijer // LSE ‘Europe in Question’. – 2009. – Discussion Paper Series, LEQS Paper No. 12. – 36 p.
25. Rodrik D. The Past, Present, and Future of Economic Growth / D. Rodrik // Global Citizen Foundation. – 2013. – Working Paper. – June. – 58 p.
26. Rosen H.S. Public Finance / H.S. Rosen, T. Gayer. – NY, McGraw-Hill, 2008. – 596 p.
27. Slukhai S. Ukrainian fiscal equalization: does it need an improvement? / S. Slukhai // *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 2015. – № 1(166) – P. 45-51.
28. Sutherland D. Fiscal rules for sub-central governments: design and impact / D. Sutherland, R. Price, I. Joumard. – OECD Network on Fiscal Relations Across

Levels of Government. – 2005. – Working Papers No. 1. – 76 p.

29. Tax Competition Between Sub-Central Governments, OECD Publishing, Paris, 2011. – 45 p.

30. The Human Capital Report – 2015 [Электронный ресурс] // World Economic Forum, 2015. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf.

31. Tiebout C.M. A pure theory of local expenditures / C.M. Tiebout // Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – P. 416-424.

32. Tiebout C.M. An economic theory of decentralization / C.M. Tiebout // NBER, Public Finance, Needs, Sources and Utilization. – NJ: Princeton University Press, Princeton, 1961. – P. 79-96.

33. Weingast B.R. Second Generation Fiscal Federalism: Political Aspects of Decentralization and Economic Development / B.R. Weingast // World Development. – 2014. – Vol. 53. – P. 14-25.

34. World Development Indicators [Электронный ресурс] // Databank. [worldbank.org](http://databank.worldbank.org). – 2016. – Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> [Accessed 13 Aug. 2016].

35. Бюджет України – 2014: стат. зб. / Міністерство фінансів України. – К., 2015. – 308 с.

36. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І.С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2010. – 233 с.

37. Глуценко В.В. Фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах децентралізації в Україні / кол. авт.; за ред. В.В. Глуценка. – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2014. – 236 с.

38. Кириленко О.П. Досягнення стратегічних орієнтирів вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні / О.П. Кириленко // Фінанси України. 2013. – № 8 – С. 19-28.

39. Корчагин Ю. Эффективность национального человеческого капитала: методика измерения [Электронный ресурс] // Материалы сайта Центра исследований региональной экономики, 2009. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22/>

40. Крисоватий А.І. Сучасна парадигма фіскальної політики України в умовах формування суспільства сталого розвитку / А.І. Крисоватий; за наук. ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 460 с.

41. Луніна І.О. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / І.О. Луніна, О.П. Кириленко, А.В. Лучка та ін. / за ред. І.О. Луніної. – К.: НАН України, Ін-т екон. та прогноз., 2010. – 320 с.

42. Отчет о промышленном развитии – 2016. Роль технологий и инноваций во всеохватывающем и устойчивом промышленном развитии. Обзор. Вена: Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, 2015. – 77 с.

43. Четвёртая промышленная революция: Интернет вещей, циркулярная экономика и блокчейн [Электронный ресурс] // Материалы сайта, 2016. – Режим доступа: <http://www.furfur.me/furfur/changes/changes/216447-4-aya-promyshlennaya-revolyuetsiya>.

44. Юшков А. Бюджетная децентрализация и региональный экономический рост: теория, эмпирика, российский опыт / А. Юшков // Вопросы экономики. – 2016. – № 2. – С. 94-111.

Представлена в редакцию 18.09.2016 г.

АНОТАЦІЇ

Вишневецький В.П., Чекіна В.Д., Вієцька О.В. Використання податково-бюджетних інструментів розвитку соціальної сфери регіонів в умовах неоіндустріалізації. – С. 116.

Розглянуто концептуальні положення використання податково-бюджетних інструментів для забезпечення розвитку соціальної сфери регіонів, які базуються на сучасній економічній теорії децентралізації. Запропоновано напрями децентралізації бюджетних доходів з урахуванням європейського вектора розвитку економіки України, які сприятимуть підвищенню ступеня фінансової автономії органів місцевого самоврядування і прискоренню розвитку соціальної сфери регіонів.

Ключові слова: податково-бюджетні інструменти, соціальна сфера регіонів, теорія децентралізації, фінансова автономія, органи місцевого самоврядування.

Гаркушенко О.М., Філіппова Н.В. Шляхи гармонізації ставок ПДВ з європейськими: проблеми та виклики. – С. 80.

Уточнено сутність поняття «гармонізація» з урахуванням існуючих досліджень та європейської практики. На основі аналізу європейського податкового законодавства та практики застосування ПДВ розроблено напрями гармонізації ПДВ в Україні: стандартної ставки ПДВ, знижених ставок ПДВ та ефективної ставки ПДВ. У результаті розрахунку коефіцієнта С-ефективності встановлено, що в Україні необхідно звузити податкову базу, за якою використовуються знижені ставки ПДВ, та вдосконалити адміністрування цього податку.

Ключові слова: гармонізація, ПДВ, стандартна ставка, знижена ставка, ефективна ставка, С-ефективність.

Збаразська Л.О. Неоіндустріалізація в Україні: концепт національної моделі. – С. 5.

Розкрито актуальність переходу економіки України до неоіндустріальної моделі розвитку з метою забезпечення виходу на якісно вищий рівень соціально-економічної ефективності. Проаналізовано сучасний стан української промисловості в контексті формування національної моделі неоіндустріалізації. Визначено ключові напрями неоіндустріальної стратегії розвитку промислового сектору національної економіки.

Ключові слова: промисловість, промислова політика, неоіндустріалізація, стратегія розвитку, структура промисловості, інновації, економічна інтеграція, інституціоналізація.

Лєпа Р.М., Охтєнь О.О., Сташкевич І.І. Мінімізація опору персоналу організаційним змінам на підприємстві. – С. 90.

Обґрунтовано підходи до мінімізації опору персоналу організаційним змінам на підприємстві. На основі аналізу недоліків існуючих підходів запропоновано концептуальні положення мінімізації опору персоналу організаційним змінам на підприємствах, у рамках реалізації яких розроблено підхід до оцінки рівня підтримки організаційних змін у колективі після інформаційної взаємодії між співробітниками та підхід до прийняття рішень у сфері управління мінімізацією опору персоналу організаційним змінам на підприємстві, що базується на оптимізаційній моделі вибору оптимальних рішень. Здійснено практичну апробацію запропонованих підходів на діючому промисловому підприємстві та сформульовано перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: опір змінам, персонал, оцінка, організаційні зміни, підприємство, планування.

Нікіфорова В.А. *Неоіндустріальний розвиток металургії України: передумови, проблеми, напрями.* – С. 33.

У результаті аналізу ключових тенденцій світового виробництва та споживання металопродукції виявлено ключові напрями неоіндустріалізації металургії у зарубіжних країнах, які є цілком актуальними для реалізації в Україні. Досліджено тенденції, особливості та результати діяльності металургійної промисловості України в цілому та Донбасу зокрема у 2013-2015 рр. у контексті військових дій на сході країни. З урахуванням особливостей розвитку галузі визначено стратегічні напрями неоіндустріалізації металургії

України, запропоновано напрями впровадження відповідної державної галузевої політики.

Ключові слова: неоіндустріалізація, металургія, тенденції, передумови, проблеми, напрями розвитку, Україна, Донбас.

Хомяк М.С. *Теоретико-методичні аспекти створення бюджетного простору регіонів.* – С. 65.

Визначено теоретичні засади створення бюджетного простору регіонів у контексті фіскальної децентралізації; досліджено основні інструменти фінансових відносин між органами влади різних рівнів у рамках бюджетного простору.

Ключові слова: бюджетний простір, фіскальна децентралізація, регіони, бюджетна політика.

АННОТАЦИИ

Вишневский В.П., Чекина В.Д., Виенцкая О.В. *Использование налогово-бюджетных инструментов развития социальной сферы регионов в условиях неоиндустриализации.* – С. 116.

Рассмотрены концептуальные положения использования налогово-бюджетных инструментов для обеспечения развития социальной сферы регионов, основанные на современной экономической теории децентрализации. Предложены направления децентрализации бюджетных доходов с учетом европейского вектора развития экономики Украины, которые будут способствовать повышению степени финансовой автономии органов местного самоуправления и ускорению развития социальной сферы регионов.

Ключевые слова: налогово-бюджетные инструменты, социальная сфера регионов, теория децентрализации, финансовая автономия, органы местного самоуправления.

Гаркушенко О.Н., Филиппова Н.В. *Пути гармонизации ставок НДС с европейскими: проблемы и вызовы.* – С. 80.

Уточнена сущность понятия «гармонизация» с учетом существующих исследований и европейской практики. На основе анализа европейского законодательства и практики применения НДС разработаны направления гармонизации НДС в Украине: стандартной ставки НДС, пониженных ставок НДС и эффективной ставки НДС. В результате расчета коэффициента С-эффективности установлено, что в Украине необходимо сузить налоговую базу, по которой используются пониженные ставки НДС, и усовершенствовать администрирование этого налога.

Ключевые слова: гармонизация, НДС, стандартная ставка, сниженная

ставка, эффективная ставка, С-эффективность.

Збаразская Л.А. *Неоиндустриализация в Украине: концепт национальной модели.* – С. 5.

Раскрыта актуальность перехода экономики Украины на неоиндустриальную модель развития с целью обеспечения более высокого уровня социально-экономической эффективности. Проанализировано современное состояние украинской промышленности в контексте формирования национальной модели неоиндустриализации. Определены ключевые направления неоиндустриальной стратегии развития промышленного сектора национальной экономики.

Ключевые слова: промышленность, промышленная политика, неоиндустриализация, стратегия развития, структура промышленности, инновации, экономическая интеграция, институционализация.

Лепя Р.Н., Охтеня А.А., Сташкевич И.И. *Минимизация сопротивления персонала организационным изменениям на предприятии.* – С. 90.

Обоснованы подходы к минимизации сопротивления персонала организационным изменениям на предприятии. На основе анализа недостатков существующих подходов предложены концептуальные положения минимизации сопротивления персонала организационным изменениям на предприятиях, в рамках реализации которых разработаны подход к оценке уровня поддержки организационных изменений в коллективе после информационного взаимодействия между сотрудниками и подход к принятию решений в сфере управления минимизацией сопротивления персонала организационным изменениям на предприя-

тии, базирующийся на оптимизационной модели выбора оптимальных решений. Осуществлена практическая апробация предложенных подходов на действующем промышленном предприятии и сформулированы перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: сопротивление изменениям, персонал, оценка, организационные изменения, предприятие, планирование.

Никифорова В.А. *Неоиндустриальное развитие металлургии Украины: предпосылки, проблемы, направления.* – С. 33.

В результате анализа ключевых тенденций мирового производства и потребления металлопродукции выявлены основные направления неоиндустриализации металлургии в зарубежных странах, которые вполне актуальны для реализации в Украине. Исследованы тенденции, особенности и результаты деятельности металлургической промышленности Украины в целом и Донбасса в частности в 2013-2015 гг. в контексте воен-

ных действий на востоке страны. С учетом особенностей развития отрасли определены стратегические направления неоиндустриализации металлургии Украины, предложены направления внедрения соответствующей государственной отраслевой политики.

Ключевые слова: неоиндустриализация, металлургия, тенденции, предпосылки, проблемы, направления развития, Украина, Донбасс.

Хомяк М.С. *Теоретико-методические аспекты создания бюджетного пространства регионов.* – С. 65.

Определены теоретические основы создания бюджетного пространства регионов в контексте фискальной децентрализации; исследованы основные инструменты финансовых отношений между органами власти различных уровней в рамках бюджетного пространства.

Ключевые слова: бюджетное пространство, фискальная децентрализация, регионы, бюджетная политика.

ABSTRACTS

Garkushenko O.M., Filippova N.V. *Directions of VAT rates harmonization to European ones: issues and challenges.* – P. 80.

Value added tax has proved itself as quite simple and effective fiscal instrument, implementation of which simplifies trade relations between member countries of international associations and helps to decrease the scope of tax frauds in international trade. However, increasing of its efficiency demands the harmonization of the tax by Member States and countries willing to enter such unions. But this task is complicated due to the fact that VAT harmonization within EU is not finished yet.

In the case of VAT it is necessary to clearly distinguish what tax rate should be harmonized: standard, reduced or directions of VAT harmonization can be pointed out by calculation of an effective rate. In addition, as long as for now there is significant difference between legislation and practice in the EU the harmonization of VAT towards EU needs clarification in terms of how this process will take place: according to the legislative norms or the Member States practice.

Considering the above, European VAT legislation and practical implementation of this tax in the EU have been analysed in the paper. On this basis the recommendations and proposals for the harmonization of the standard, reduced, and effective VAT rates in Ukraine have been developed.

Also by calculating of C - effectiveness coefficient and comparing results of the calculation with the European ones we have found that in Ukraine there are problems with tax compliance, VAT administration and the usage of the broad tax base, to which reduced VAT rates are applied. These problems are also in need of a solution that can be a perspective direction for further researches.

Keywords: VAT harmonization, standard rate, reduced rate, effective rate, C-efficiency.

Lepa R.M., Okhten O.O., Stashkevich I.I. *Minimizing personnel resistance to organizational changes at enterprise.* – P. 90.

The article is devoted to substantiating the approaches to minimizing the resistance of staff to organizational changes at an enterprise.

It was revealed that existing scientific approaches do not allow formalizing the assessment of organizational resistance and minimizing the costs of preventing organizational resistance; they do not take into account such important factors as the authority of the members of the staff, objective benefits of a decision for the staff members and their inclination to adopt other people's opinions. They do not allow assessing the staff members support for organizational change taking into account the information interaction between them. Based on the analysis of the shortcomings of existing approaches conceptual positions to minimizing the resistance of staff to organizational changes at enterprises were proposed, as part of which an approach was developed to assessing the level of support for organizational changes by the staff after the information interaction between the staff members, as well as an approach to managing the minimization of staff resistance to organizational changes at an enterprise based on the optimization model of optimal (in terms of cost and results) decisions. In terms of decision-making, the main task is the choice of optimal measures (interventions) that work through changing the objective benefits of the decisions and the initial level of support.

A practical approbation of the proposed approaches at an existing industrial enterprise was carried out, and perspectives for further research were formulated. Pro-

spects for further research are in the development of tools for minimizing organizational resistance and developing methods for assessing the characteristics of workers.

Keywords: resistance to changes, personnel, evaluation, organizational changes, enterprise, planning.

Nikiforova V.A. *Neoindustrial development of steel industry of Ukraine: prerequisites, problems, directions.* – P. 33.

The key trends in the world production and consumption of steel are analyzed. It has been revealed that in the period from 1970 to 2015 an unprecedented growth in the volume of metal production was observed, in which the steel production increased by 2,7 times. The geographical pattern of production and consumption of steel changed crucially. There was a shift of "centers" of metals trade and smelting to the rapidly developing countries of Asia, North Africa, and South America. Metal overproduction and change in its geographic production structure have led to an aggravation of supply, environmental and resource issues in the global steel industry.

These trends are the prerequisites for alterations of industrial policy in most countries, dubbed "neoindustrialization". In the article the main directions of neoindustrialization of metallurgy in foreign countries are identified, which is quite relevant for implementation in Ukraine.

The trends, features and results of performance of the Ukrainian steel industry as a whole and the Donbas one in particular in 2013-2015 in the context of military operations in the East of the country have been researched in details. It has been revealed that neoindustrial model for the metallurgy in Ukraine should take into account the specific differences of development, and above all, the availability of economic and political factors blocks of the branch activities at the present stage.

The characteristics of the industry are given, strategic directions of neoindustrialization of Ukrainian metallurgy are identified, and the introduction of the corresponding directions of the state industrial policy is proposed. Today there is an urgent need for the elaboration and adoption of two basic regulatory documents that will directly or indirectly govern the development of the steel industry at neoindustrial basis: the long-term nationwide strategy for the development of domestic steel industry and the strategy of revival of the territory of Donbas, which is temporarily not controlled by Ukraine.

Solution of problems and further development of the metallurgy of Donbas in particular and in Ukraine as a whole are also seen in the modernization of production using the new industrial base. At the same time, the recovery of Donbas should be considered as one of the main points of the growth of the entire Ukrainian economy and its steel industry.

Keywords: neoindustrialization, steel industry, trends, prerequisites, problems, directions of development, Ukraine, Donbas.

Khomyak M.S. *The theoretical and methodical aspects of creation of budget space of regions.* – P. 65.

The article examines the theoretical background of creation of budget space of regions in the context of fiscal decentralization. We have briefly analyzed the functions of government, according to R. Musgrave, notably macroeconomic stabilization – the maintenance of both price stability and high employment, income redistribution assigned primarily to the central government, and allocation of resources which should be efficient. After examining the theoretical and methodical aspects of applying the main instruments of budget space we determined the basic tools of financial relations between authorities of different levels in the framework of budget space. In gen-

eral, these instruments could be divided into two broad categories: general-purpose and specific-purpose transfers. In turn, specific-purpose transfers intended to give incentives for authorities of different levels to realize some specific programs and activities could be open-ended and close-ended, depending on limits of funds, transferred to local governments. Also specific-purpose transfers could have matching or nonmatching nature: matching grants require that the recipient should match the funds to some degree, while nonmatching transfers ensure a given level of funding without local matching, although these transfers provide spending of funds only for determined purposes. We analyzed the types of transfers depending on their purposes, their influence on relative prices on public goods and services and also on spending of central government.

Keywords: budget space, fiscal decentralization, regions, budget policy.

Vishnevsky V.P., Chekina V.D., Vietska O.V. *Applying fiscal instruments of development of regions' social sphere under conditions of neoindustrialization. – P. 116.*

Conceptual positions of the application of fiscal instruments with a view to ensuring the development of the social sphere of the regions based on the modern theory of economic decentralization have been considered. On the basis of the principles of fiscal balance and subsidiarity the allocative powers that are advisable to assign to the different levels of sub-central government have been determined as well as the appropriate revenue sources that are able to provide funding for these powers.

The distribution and financial provision of the powers of sub-central authorities have been examined by the example of the European experience, which is founded by the choice of the European vector of social and economic reforms in Ukraine. It has been established that in a situation of recession or slowdown in economic growth the

decentralization opportunities related to the transfer of spending authority to the local governments are limited. And conversely, prolonged periods of economic recovery that occurred in recent decades in many EU countries as a whole have contributed to decentralization processes.

The structure and revenue sources of the sub-central authorities in particular countries of the European Union have been studied, the degree of their fiscal autonomy has been determined. It was found that in cases of the division of powers between the central government and sub-central authorities connected with provision of social services (which are characterized by a "blurred" sphere of benefits and the presence of significant external effects) it is necessary to follow the requirements of the economic theory of decentralization.

It is proved that the key proposition of fiscal decentralization at the present stage of development of the Ukrainian economy should be focused on the decentralization of budget revenues aimed at increasing the relative importance of own sources of sub-central authorities at the expense of increasing their tax opportunities and reducing the volume of inter-budgetary transfers. For this purpose it is advisable to analyze and revise the current distribution of the tax powers and the tax bases between the levels of government taking into account the major conceptual and administrative provisions of the economic theory of decentralization aimed at the increasing the real degree of sub-central financial autonomy.

Keywords: fiscal instruments, regions' social sphere, theory of decentralization, financial autonomy, local governments.

Zbarazska L.O. *Neoindustrialization in Ukraine: concept of national model. – P. 5.*

The article is devoted to the problem of forming the concept of neoindustrialization in Ukraine. The purpose of the paper is to provide the conceptual vision of Ukraini-

an national model of neoindustrialization taking into account both its key quality signs and country-specific factors.

In many countries of the world it is emphasized the regular character of transition to the principles of neoindustrial development in the context of the emergence of new challenges and new technological opportunities. For Ukraine's economy that is closely related to the world one "neoindustrial break" to the new quality of the development has no alternatives in the context of achieving the strategic purposes of economic security, global competitiveness, and effective performance in world processes. The importance of making the own neoindustrial model for Ukraine considering the specific of internal problems and national strategy of development is marked out.

On the basis of economic and statistical analysis the trends of development of the Ukraine's industry and the factors determining its industrial policy are deduced. Taking into account the scales of general losses of Ukraine's industry it is suggested to form the national conception of neoindustrial development on the idea of re-industrialization. The revival of industrial production as a leading and high-efficiency component of the national economy is defined as the strategic goal of neoindustrialization in Ukraine.

It is emphasized that the aims of neoindustrial model must be conditioned by

strategic socio-economic interests of society, state, business, which require clear identification and co-ordination. Stage-by-stage aims, tasks and key evaluation indicators of neoindustrial strategy for the macro level of economy are offered.

The importance of changes in composition of the key factors of economic dynamics is marked out. Competitive technological and product innovations, R&D, human and social capital, dynamic and balanced internal demand, effective export, international co-operation and integration in scientific and technical and productive spheres are ought to be among them.

As the priorities for the national neoindustrial strategy such directions are proposed: large-scale and comprehensive innovation; development of the production structure; new efficient positioning in global processes and structures of economic cooperation and competition, GVCs and GSCs in particular. Priority must be given to strengthening of advantages of national intellectual capital and organization of transport and logistics services. The relevance of qualitative institutionalization for the successful implementation of neoindustrial development model is emphasized.

Keywords: industry, industrial policy, neoindustrialization, strategy of development, production structure, innovation, economic integration, institutionalization.

References

Zbarazska L.O. *Neoindustrialization in Ukraine: concept of national model.* – P. 5.

1. European Commission (2014) 'European Competitiveness Report 2014'. Helping Firms Grow. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report/index_en.htm [accessed 4 March 2016].

2. Eurostat (2016) 'Database – Eurostat'. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [accessed 4 March 2016].

3. European Commission (2012) 'Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A stronger European industry for growth and economic recovery'. Brussels. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0582:FIN:EN:PDF> [accessed 4 March 2016].

4. European Commission (2014) 'Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. For a European Industrial Renaissance'. Brussels. <http://www.mpo.cz/dokument147202.html> [accessed 4 March 2016].

5. UNIDO (2013) 'Lymskaya deklaratsiya. Put' k dostyzenyyu vseokhvatyvayushcheho y ustoychyvoho promyshlennoho rozvytyya'. 5 Heneral'naya konferentsiya YuNYDO. Lyma – Peru. http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Who_we_are/Structure/Policy-making_Organs/Lima_Declaration_RU_web.pdf [accessed 4 March 2016].

6. OECD (2013) 'Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World: Shifting up a Gear'. <http://www.oecd.org/dev/pgd/COMPLETE%20Pocket%20EditionPGD2013.pdf> [accessed 4 March 2016].

7. Rodrik, D. (2010) 'The Return of Industrial Policy'. Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-industrial-policy>

[accessed 4 March 2016].

8. Weiss, J. (2015) *Industrial policy in high-income economies*. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 5 p.

9. Westkämper, E. (2014) *Towards the Re-Industrialization of Europe: A Concept for Manufacturing for 2030*. Heidelberg, New York, Dordrecht, London: Springer, 112 p.

10. Heets, V. (2015) 'Bar'ery na puti razvitiya promyshlennosti na innovatsionnoyi osnove y vozmozhnosti ykh preodoleniya'. *Economy of Ukraine*. 1, pp. 4-25.

11. Kindzers'kyy, Yu. (2013) *Promyslovist' Ukrayiny: stratehiya i polityka strukturno-tekhnologichnoyi modernizatsiyi*. Kyiv: The NAS of Ukraine, Institute for economics and forecasting, 536 p.

12. Heyets', V., Shynkaruk, L. (2011) *Strukturni zminy ta ekonomichnyy rozvytok Ukrayiny*. Kyiv: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine, 696 p.

13. Amosha, A., Vyshnevskiyi, V., Zbarazskaya, L. (2012) 'Neoindustrializatsiya i novaya promyshlennaya polityka Ukrainy'. *Economy of Industry*. 1-2, pp. 3-36.

14. Vyshnevskiyi, V., Zbarazskaya, L., Amosha, A. (2013) *Promyshlennaya polityka i upravlenye razvitoem promyshlennosti v usloviyakh sistemnykh disbalansov: kontseptual'nyye osnovy*. Ukraine. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine, 180 p.

15. Lyashenko, V., Alymov, O., Amosha, O. (2014) *Pershyy etap modernizatsiyi ekonomiky Ukrayiny: dosvid ta. Problemy*. Ukraine. Zaporizhzhya: KPU, The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine, 798 p.

16. Zhalilo, Ya. (2012) *Promyslova polityka yak chynnyk pislyakryzovoho vidnovlennya ekonomiky Ukrainy: analitych-*

na dopovid'. Kyiv: Natsional'nyyi instytut stratehichnykh doslidzhen', 41 p.

17. Zhalilo, Ya. (2014) *Innovatsiynyy rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoyi transformatsiyi ekonomiky Ukrainy*. Kyiv: NISD, 152 p.

18. *Analitichna dopovid' do Shcho-richnoho Poslannya Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoyi Rady Ukrainy (2015) 'Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovyshe Ukrainy v 2015 rotsi'*. Kyiv: NISD, 684p.

19. State Statistics Service of Ukraine (2015) 'Statystychna informatsiya'. <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 5 March 2016].

20. State Statistics Service of Ukraine (2015) 'Osnovni sotsial'no-ekonomichni pokaznyky rozvytku Ukrainy za sichen'-lystopad 2015 r'. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/so_ek_r_u/soekru_u/arh_soekru_15.htm [accessed 6 March 2016].

21. GII (2016) 'The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation'. <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report> [accessed 8 July 2016].

22. GII (2015) 'The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development'. <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/> [accessed 7 July 2016].

23. GII (2014) 'The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation'. <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf> [accessed July 2016].

24. The World Bank (2016) 'World Development Report 2016: Digital Dividends'. <http://www.worldbank.org/en/news/video/2016/02/01/the-economics-of-the-internet> [accessed July 2016].

25. The World Bank (2016) 'Digital Revolution Needs Offline Help to Realize Its Potential'. <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/01/13/digital-revolution-needs-offline-help-to-realize-its-potential> [accessed July 2016].

26. European Parliamentary Research Service (2015) 'EU scientific cooperation

with third countries'. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/564393/EPRS_BRI\(2015\)564393_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/564393/EPRS_BRI(2015)564393_EN.pdf) [accessed July 2016].

27. Bernstein, J., Mohnen, P. (1994) 'International R&D Spillovers Between US and Japanese R&D Intensive Sectors'. NBER Working Paper Series. No. 4682. Cambridge, Massachusetts: NBER. <http://www.nber.org/papers/w4682> [accessed July 2016].

28. Coe, D., Helpman, E., (1993) 'International R&D Spillovers'. NBER Working Paper Series. No. 4444. <http://www.nber.org/papers/w4444> [accessed July 2016].

29. Guellec, D., van Pottelsberghe de la Potterie, B., (2001) 'R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries'. OECD Economic Studies No. 33, 2001/II. <http://www.oecd.org/economy/growth/1958639.pdf> [accessed July 2016].

30. Sakurai, N., Papaconstantinou, G., Ioannidis, E. (1997) 'The Impact of R&D and Technology Diffusion on Productivity Growth: Evidence from 10 OECD Countries in the 1970's and 1980's'. *Economic Systems Research*. Vol. 9(1), pp. 81-109.

31. Castellacci, F. (2008) 'Innovation and the Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches'. *Technological Forecasting & Social Change*. Vol. 75(7), pp. 984-1006.

32. Chebanov, O. (2013) 'Otsinka haluzevykh vytrat na doslidzhennya ta rozrobky'. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*. 3(33), pp. 231-235.

32. Gunder, A. (2015) '2016-y stanet reshayushchym dlya Ukrainy'. *Analytycheskaya sluzhba novostey*. <http://asn.in.ua/ru/news/interview/26497-andrej-gunder-2016-jj-stanet-reshajushhim-dlja-uk.html?print=y> [accessed 7 December 2015].

33. Dreyper, P. (2013) 'Vzhlyad na mir cherez tsepochky dobavlennoy stoymosty' *Ekonomicheskaya politika: ekspertnyy kanal*. [148](http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-</p></div><div data-bbox=)

13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tseepochki-dobavlennoj-stoimosti [accessed 5 May 2016].

Nikiforova V.A. *Ne industrial development of steel industry of Ukraine: prerequisites, problems, directions.* – P. 33.

1. Stout, M. (1986) 'Reindustrialization From Below: The Steel Valley Authority'. *Labor Research Review*. 1(9), pp. 18-33. <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/lrr/vol1/iss9/9> [accessed 25 July 2016].

2. Gwu (2014) 'The Reindustrialization of America'. *Journal of Public and International Affairs*, pp. 9-15. <http://www2.gwu.edu/~ccps/etzioni/A143.pdf> [accessed 25 July 2016].

3. Eder, F., Welt, D. (2014) 'EU: Re-Industrialization More Important Than Climate Change'. *The Global Warming Policy Forum*. 20 Jan. <http://www.thegwpf.com/eu-re-industrialization-important-climate-change/> [accessed 25 July 2016].

4. Marsh, P. (2012) *The new industrial revolution: consumers, globalization and the end mass production*. Yale: Yale University Press.

5. North, D. (2014) 'Reindustrialization: Reshoring Jobs To The U.S.'. *Manufacturing.net*. June 30. <http://www.manufacturing.net/blogs/2014/06/reindustrialization-reshoring-jobs-to-the-us> [accessed 25 July 2016].

6. Szirmai, A., Naudé W., Alcorta, L. (2013) 'Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms'. *Oxford Scholarship Online*. <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199667857.01.0001/acprof-9780199667857> [accessed 25 July 2016].

7. Tregenna, F. (2011) 'Manufacturing Productivity, Deindustrialization, and Reindustrialization'. *WIDER Working Paper* 2011/57. http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2011/en_GB/wp2011-057/ [accessed 25 July 2016].

8. Westkämper, E. (2014) *Towards the Re-Industrialization of Europe. A Con-*

cept for Manufacturing for 2030. Berlin: Heidelberg.

9. *The Economist* (2013) 'A growing number of American companies are moving their manufacturing back to the United States'. *The Economist*. <http://www.economist.com/news/special-report/21569570-growing-number-american-companies-are-moving-their-manufacturing-back-united> [accessed 25 July 2016].

10. Gubanov, S. (2008) 'Ne industrializatsiya pljus vertikal'naja integratsiya (o formule razvitiya Rossii)'. *Ekonomist*. 9, pp. 3-27.

11. Gubanov, S.S. (2014) 'Ne industrial'naja model' razvitiya i ejo sistemnyj algoritm'. *Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz*. 3, pp. 23-44.

12. Konovalov, V.M. (2013) 'Deindustrializatsiya i reindustrializatsiya'. In: *Rossija: tendencii i perspektivy razvitiya*. Moscow. RAN. INION. 8. Ch. 1, pp. 58-62.

13. Smolij, K.A. (2014) 'Reindustrializatsiya: social'no-filosofskij aspekt'. *Svobodnaja mysl'*. 1, pp. 202-204.

14. Tatarkin, A., Andreeva, E. (2016) 'Zarubezhnyj opyt ne industrializatsii i vozmozhnosti tekhnologicheskogo sotrudnichestva dlja rossijskoj ekonomiki'. *Problemy teorii i praktiki upravlenija*. 4, pp. 5-16.

15. Khubiev, K.A. (2015) 'O strukturnoj perestrojke rossijskoj ekonomiki na novoj promyshlennoj osnove'. *Problemy sovremennoj ekonomiki*. 3. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5473> [accessed 25 July 2016].

16. Shehab, al-Makahleh (2013) 'Neo-Industrialization and the Age of Innovation Shine in Emerging Markets'. *World Economic Journal*. 9(30). http://world-economic.com/articles_wej-299.html [accessed 15 July 2016].

17. Gubanov, S. (2009) 'Illyuzija postindustrializma'. *Belaruskaya dumka*. Cherven, pp. 77-83.

18. Amosha, A.I., Vishnevskij, V.P., Zbarazskaja, L.A. (2012) 'Ne industrializa-

cija i novaja promyshlennaja politika Ukrainy'. *Economy of Industry*. 1-2, pp. 3-36.

19. Bilorus, O.G. (2012) 'Problemy hlobalnoi modernizatsii ta imperatyvy neoindustrializatsii tranzytyvnykh krain'. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*. 9-10, pp. 3-6.

20. Lyashenko, V.I., Kotov, E.V. (2015) *Ukrayina XXI: neoindustrialna derzhava abo «krah proektu»?.* Kyiv: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine; Poltavskiy universytet ekonomiki i torgivli.

21. Kindzerskiy, Yu.V. (2013) *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tehnolohichnoi modernizatsii.* Kyiv: The Institute for the Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine.

22. Vorobe'v, E.M., Demchenko, T.I. (2013) 'Neoindustrializacija kak forma ekonomicheskoy modernizatsii'. *Visnyk Khar'kivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina*. 1042, pp. 76-80.

23. Prushkovskaya, E.V. (2013) 'Promyshlennost' kak sostavljajushhaja vtorichnogo sektora ekonomiki v uslovijah globalizatsii'. *Vestnik universiteta «Turan».* Almaty: «Evero». 2(58), pp. 9-15.

24. Shepetko, R.I. (2014) 'Neoindustrializatsiia yak faza tehnolohichnoho rozvytku realnoho sektoru ekonomiky'. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*. 8, pp. 29-33.

25. World Steel Association (2015) 'World Steel in Figures 2015'. <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/World-Steel-in-Figures-2015/document/World%20Steel%20in%20Figures%202015.pdf> [accessed 25 July 2016].

26. OECD (2012) 'Steelmaking raw materials: market and policy developments'. DSTI/SU/SC(2012)1/FINAL. 11 Oct. Paris: OECD Publications. <http://www.oecd.org/sti/ind/steelmaking-raw-materials.pdf> [accessed 25 July 2016].

27. Biznes-portal UGMK.INFO (2014) 'Zavisimost' KNR ot importa syr'ja vyrosla do rekordnogo urovnja'. *Biznes-portal UGMK.INFO*. [http://www.ugmk.info/news/zavisimost-knr-ot-importa-syrja-vyrosla-do-](http://www.ugmk.info/news/zavisimost-knr-ot-importa-syrja-vyrosla-do-rekordnogo-urovnja.html)

[rekordnogo-urovnja.html](http://www.ugmk.info/news/zavisimost-knr-ot-importa-syrja-vyrosla-do-rekordnogo-urovnja.html) [accessed 22 Sept. 2014].

28. World Steel Association (2014) 'Steel's contribution to a low carbon future'. *Worldsteel position paper*, June. http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/Steel-s-contribution-to-a-Low-Carbon-Future-2014/document/Steel_s%20contribution%20to%20a%20Low%20Carbon%20Future%202014.pdf [accessed 25 July 2016].

29. Nikiforova, V.A. (2014) 'Konceptual'nye polozhenija neoindustrializatsii razvitykh i razvivayshhikhsja stran'. In: *Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles.* Canada. Montreal: Publishing house «BREEZE». Vol. 1, pp. 116-120.

30. UNIDO (2014) 'Tekhnologicheskaja platforma BRIKS Promyshlennogo innovacionnogo kluba'. *JuNIDO v Rossii*. 13 (March-April). *Specvypusk*, pp. 7-8. http://www.unido-russia.ru/archive/special_02/special_02_art4/ [accessed 25 July 2016].

31. Chukin, M.V., Tulupov, O.N., Kul'kov, I.V. (2013) 'Perspektivy mezhdunarodnogo promyshlennogo sotrudnichestva stran BRIKS v oblasti metallurgii'. *JuNIDO v Rossii*. 9 (January), pp. 36-41. http://www.unido-russia.ru/archive/num9/art9_9/ [accessed 25 July 2016].

32. European Commission (2013) *Communication from the Commission to the Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. 'Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe'.* Strasbourg. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52013DC0407> [accessed 6 May 2016].

33. EUROFER (2013) 'A Steel Roadmap for a Low-Carbon Europe 2050'. Brussels. http://www.nocarbonnation.net/docs/roadmaps/2013-Steel_Roadmap.pdf [accessed 25 July 2016].

34. EUROFER (2015) 'The role of the steel industry in a Circular Economy and its proposals ahead of the Commission's Launch of a Revised Package'.

<http://www.eurofer.org/News%26Media/PublicationsLinksList/Eurofer%20supplement%202015%20W-O%20PMagz.pdf> [accessed 25 July 2016].

35. European Commission (2015) Communication from the Commission to the European parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions. 'Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy'. Brussels. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015DC0614> [accessed 20 June 2016].

36. European Commission (2014) Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. 'For a European Industrial Renaissance. Brussels. <http://www.mpo.cz/dokument147202.html> [accessed 20 June 2016].

37. EUROFER (2014) 'Manifesto 2014 for the Members of the European Parliament'. http://www.eurofer.org/News%26Media/PublicationsLinksList/201406-Manifesto2014_EP.pdf [accessed 9 July 2015].

38. Pardo, N., Moya, J.A., Vatopoulos, K. (2012) 'Prospective Scenarios on Energy Efficiency and CO2 Emissions in the EU Iron & Steel Industry'. European Commission. Joint Research Centre. Institute for Energy and Transport. Luxembourg: Publications Office of the European Union. http://www.eurosfair.prdd.fr/7pc/documents/1355390994_jrc_green_steel.pdf [accessed 25 July 2016].

39. European Commission (2016) Communication from the Commission to the European parliament, the European Council, the Council, the European economic and social committee, the Committee of the regions and the European investment bank. 'Steel: Preserving sustainable jobs and growth in Europe'. COM (2016) 155 final. Brussels. <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15947> [accessed 25 July 2016].

40. Biznes Tsenzor (2016) 'Vyruchka ot eksporta ukrainskogo metalla v 2015 godu upala na 38%'. Biznes Tsenzor.

24.03.16. http://biz.censor.net.ua/news/1350/vyruchka_ot_eksporta_ukrainskogo_metalla_v_2015_godu_upala_na_38 [accessed 25 July 2016].

41. Mazur, V. (2010) 'Metallurgija Ukrainy: sostojanie, konkurentosposobnost', perspektivy'. Zerkalo nedeli. 8. http://zn.ua/ECONOMICS/metallurgiya_ukrainy_sostoyanie,_konkurentosposobnost,_perspektivy-59365.html [accessed 25 July 2016].

42. Nikiforova, V.A. (2014) 'Zahalni stan i problemy modernizatsii ukrainskoi metalurhii'. In: Alimov, O.M., Amosha, O.I. & Lyashenko, V.I. (eds.) Pershyi etap modernizatsii ekonomiky Ukrainy: dosvid ta problemy. Ukraine. Zaporizhzhia: KPU, pp. 290-300.

43. State Statistics Service of Ukraine (2016) 'Dovkillia Ukrainy u 2008-2014 rr.' <http://www.ukrstat.gov.ua> [accessed 25 July 2016].

44. Tanaka, N. (2010) 'Novaja promyshlennaja revoljucija'. JuNIDO v Rossii. 1, pp. 56-57. <http://www.unido-russia.ru/archive/num1/art13/> [accessed 25 July 2016].

45. Verkhovna Rada of Ukraine (2014) 'Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony'. Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. 75. Tom 1, st. 2125.

46. Nikiforova, V.A. (2015) 'Problemy ta perspektyvy yevropeiskoho rynku zbutu ukrainskoi metaloproduksii u suchasnykh umovakh'. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 8, pp. 228-234. <http://www.global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1424-nikiforova-v-a-problemi-ta-perspektivi-evropejskogo-rinku-zbutu-ukrajinskoji-metaloproduksiji-u-suchasnykh-umovakh> [accessed 25 July 2016].

47. Verkhovna Rada of Ukraine (2016) Proekt Zakonu «Pro vnesennia zminy do statti 13 Zakonu Ukrainy "Pro zovnishnoekonomichnu diialnist" shchodo zmenshennia defitsytu brukhtu chornykh metaliv na vnutrishnomu rynku» vid 20

kvitnia 2016 r. № 3868. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58020 [accessed 25 July 2016].

48. UBR (2016) 'V Ukraine povysili eksportnuju poshlinu na metallolom'. Ukrainskij Biznes Resurs. <http://ubr.ua/market/industrial/v-ukraine-povysili-eksportnuu-poshlinu-na-metallolom-390695> [accessed 25 July 2016].

Khomyak M.S. *The theoretical and methodical aspects of creation of budget space of regions.* – P. 65.

1. Bench, L., Kornac'ka, R. (2014) 'Borgova polityka v Ukraini: realii' ta perspektyvy'. *Biznes Inform.* 2, pp. 35-39.

2. Grycenko, A. (2004) 'Instytucijna arhitektonika bjudzhetno-monetarnogo prostoru'. *Naukovi praci NDFI.* 6 (29), pp. 67-75.

3. Jefymenko, T. (2013) 'Parametry fiskal'nogo prostoru v umovah kryzy'. *Visnyk Instytutu Ekonomiky ta Prognozuvannya*, pp. 11-19.

4. Jefymenko, T. (2011) 'Formuvannya fiskal'nogo prostoru ekonomichnyh reform'. *Finance of Ukraine.* 4, pp.3-23.

5. Majba, A. (2011) 'Fiskal'nyj prostir: ekonomichna sutnist' ta struktura' Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 9, pp.34-41.

6. Piontkivs'kyj, R. (2006) 'Fiskal'nyj prostir dlja ekonomichnogo zrostannja: de vzjaty i jak vykorystaty'. *Dzerkalo tyzhnja.* 9, p.7.

7. Usyk, V. (2015) 'Fiskal'nyj prostir Ukrainy v antykryzovomu upravlinni'. In: *Antykryzove upravlinnja ekonomikoju Ukrainy: novi vyklyky.* Kyiv: KNEU, pp. 94-96.

8. Chugunov, I., Lysjak, L. (2009) 'Bjudzhetna systema v instytucijnomu seredovyshhi suspil'stva'. *Finance of Ukraine.* 11, pp.3-12.

9. Chugunov, I. (2014) 'Dovgostrokovaja bjudzhetna strategija u systemi ekonomichnoi' cyklichnosti'. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu.* 5, pp. 64-77.

10. Farvacque-Vitkovic, C. & Kopany, M. A (2014) *Handbook for Local Governments.* International Bank for Reconstruction and Development. Washington, DC: World Bank.

11. Atkinson, A. & Stiglitz, J. (1980) *Lectures on Public Economics.* New-York: McGraw-Hill Book Company.

12. Bird, R. (1992). *Tax policy and economic development.* Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

13. Capeci, J. (1994) 'Local fiscal policies default risk and municipal borrowing costs'. *Journal of Public Economics.* 53, pp. 73-89.

14. De Mello, L. (2000) 'Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis'. *World Development.* 28(2), pp. 365-380.

15. *European Charter of Local Self-Government (1985)* Strasbourg, 15.X.1985.

16. Inman, R. (1996) *Do balanced budget rules work: US experience and possible lessons for the EMU.* NBER Working Paper No. 5838.

17. Boadway, R. & Shah, A. (2007) *Intergovernmental fiscal transfers: principles and practice.* Washington, DC: World Bank.

18. Marcel, M. (2012) *Budgeting for fiscal space and government performance beyond the great recession.* OECD, 37 p.

19. McLure, Ch. & Martinez-Vazquez, J. (2000) *Intergovernmental Fiscal Relations & Local Financial Management Program.* Washington, DC: World Bank.

20. Musgrave, R. (1959) *The theory of public finance: a study in public economy.* New-York: McGraw-Hill.

21. Oates, W. (1972) *Fiscal federalism.* The Harbrace series in business and economics. Harcourt Brace Jovanovich.

22. Rosen, H. (2005) *Public Finance.* 7th ed. Boston: McGraw-Hill/Irwin.

23. Schick, A. (2009) *Budgeting for Fiscal Space.* OECD Journal on Budgeting. 2, 18 p.

24. Shah, A. (1985) 'Provincial Transportation Grants to Alberta Cities: Structure, Evaluation, and a Proposal for an

Alternate Design'. In: Quantity and Quality in Economic Research, ed. Roy Chamberlain Brown, vol. I. New York: University Press of America, pp. 59-108.

25. Shah, A. (1991). The New Fiscal Federalism in Brazil. Washington, DC: World Bank.

26. Shah, A. (1994) The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies. Washington, DC: World Bank.

27. Stiglitz, J. (2000) 'The contributions of the economics of information to twentieth century economics'. Quarterly Journal of Economics. 115(4), pp. 1441-78.

Garkushenko O.M., Filippova N.V. *Directions of VAT rates harmonization to European ones: issues and challenges.* – P. 80.

1. Bénassy-Quéré, A., Trannoy, A., Wolff G. (2014) 'Tax harmonization in Europe: moving forward'. Les notes du conseil d'analyse économique. 14 (July), 12 p.

2. Bikas, E., Andruskaite, E. (2013) 'Factors affecting value added tax revenue'. European Scientific Journal. 1, pp. 41-49.

3. Caldwell, J. (2000) The Value-Added Tax: A New Tax System for the United States. Arlington, VA: Vista Research Corporation, 251 p.

4. Cottarelli, C. (2011) Revenue Mobilization in Developing Countries. Washington, DC: IMF, Fiscal Affairs Department, 85 p.

5. Council of the European Commission (2006) 'Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax'. Official Journal of the European Union. 11 December, L347-L347.

6. European Community (1967) 'Directive First Council 67/227/EEC of 11 April 1967 on the harmonisation of legislation of Member States concerning turnover taxes'. Official Journal. 071, pp. 1301-1303.

7. European Community (1977) 'Directive Sixth Council 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes-Common system of value added tax:

uniform basis of assessment'. Official Journal. Vol. 145. №. 13.6.

8. Ebrill, L., Keen, M., Bodin, J-P., Summers, V. (2001) The modern VAT. Washington, DC: International Monetary Fund, 241 p.

9. European Commission (2015) 'VAT Rates Applied in the Member states of the European Union: Situation at 1st January 2015'. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf [accessed 15 May 2015].

10. European Commission (2012) Tax reforms in EU Member States. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability 2012. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 120 p.

11. Frenkel, J.A., Razin, A., Sadka, E. (1991) International taxation in an integrated world. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 239 p.

12. Hellerstein, W., Gillis, T.H. (2010) 'The VAT in the European Union'. Tax Analysts. 26, pp. 461-471.

13. Institute for Advanced Studies, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2013) 'A study on the economic effects of the current VAT rates structure: Final Report TAXUD/2012/DE/323'. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/studies/vat_rates_structure_final_report.pdf [accessed 19 August 2016].

14. Keen, M. (2013) 'The anatomy of the VAT'. International Monetary Fund working paper. May. № WP/13/111, 28 p.

15. Mathis, A. (2004) 'VAT indicators'. Taxation papers. April. Working paper № 2, 26 p.

16. OECD, Committee on Fiscal Affairs (2015) International VAT/GST guidelines. Draft commentary on the international VAT neutrality guidelines. Paris: OECD Publishing, 81 p.

17. Sinn, H.-W. (1990) 'Tax harmonization and tax competition in Europe'. European economic review. 34, pp. 489-504.

18. Arendok, H., Jansen, S. (2011) VAT in an EU and International Perspectives. Netherlands. Amsterdam: IBFD, 360 p.

19. Vlasyuk, O.S. (2013) 'Tin'ova ekonomika ta yiyi vplyv na bezpeku sektoru derzhavnykh finansiv Ukrainy'. *Finansy Ukrainy*. 6, pp. 18-25.

20. Dubovik, O.E. (2014) 'Transformatsii Ukrainy v kontekste integratsii v mirovye ekonomicheskoe prostranstvo'. *Nalogi i finansovoe pravo*. 3, pp. 307-311.

21. Kulay, A.V. (2015) 'Mekhanizmy ta stan harmonizatsiyi nepryamoho opodatkovannya v YeS'. *Finance of Ukraine*. 7, pp. 98-114.

22. News.dtk (2016) 'Novyy sezon podatkovykh voyen. Chy pominyaye Rada skhemu vidshkoduvannya PDV'. <https://news.dtk.ua/ua/taxation/pdv/37965> [accessed 15 April 2016].

23. Verkhovna Rada Ukrainy (2010) 'Podatkovyy kodeks Ukrainy № 2755-VI of 02 December 2010'. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. 13-14/15-16/17, Art. 112.

24. Verkhovna Rada Ukrainy (2014) 'Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu, z odniyei storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony'. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page [accessed 15 October 2015].

25. Filippova, N.V. (2016) 'Napryamy harmonizatsiyi stavky PDV v Ukraini v konteksti mizhnarodnykh torhiveln'nykh vidnosy'. *Economy of Industry*. 2(74), pp. 49-73.

Lepa R.M., Okhten O.O., Stashkevich I.I. *Minimizing personnel resistance to organizational changes at enterprise. – P. 90.*

1. Prochaska, J., Prochaska, J., Levesque, D. (2001) 'Transtheoretical approach to changing organizations'. *Administration and Policy in Mental Health*. 28(4), pp. 247-61.

2. Bovey, W., Hede, A. (2001) 'Resistance to organizational change: the role of cognitive and affective processes'. *Leadership & Organization Development Journal*.

22(8), pp. 372-382.

3. Barnett, W., Carroll, G. (1995) *Modeling Internal Organizational Change. Annual Review of Sociology*. 21, pp. 217-236.

4. Najpak, D. (2011) 'Formuvannya alhorytmu upravlinnya organizacijnyy zminy v zabezpechni rozvytku pidpryyemstva na osnovi procesnogo pidxodu. Derzhavne reguluyvannya procesiv ekonomichnogo i socialnogo rozvytku'. *Teoriya ta praktyka derzhavnogo upravlinnya*. 2(33), pp. 1-11.

5. Andreeva, T. (2006) 'Upravlenye personalom v peryod izmeneniy v rossijskikh kompaniyah: metodiki rasprostranennye i rezultativnye'. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*. 4(2), pp. 25-48

6. Pashhenko, D. (2013) 'Rol generalnogo direktora IT-kompanii v processe vnedreniya izmeneniy v proizvodstvennyye processy'. *Izvestiya Tulsogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*. 4(1), pp. 165-180.

7. Dusaviczkiy, A. (2001) 'O sootnoshenii ponyatij individualnogo i kollektivnogo subektov deyatelnosti'. *Psixologicheskaya nauka i obrazovanie*. 2(5-13), pp. 1-8.

8. Prigozhin, A. (2003) *Novovvedeniya: stimuli i prepyatstviya: monografiya*. Moscow: Politizdat.

9. Dorofeeva, A. (2015) 'Upravlenie organizacionnim povedeniem personala na osnove povisheniya ego motivirovannosti'. *Naukoviy visnik Donbaskoyi derzhavnoyi mashinobudivnoyi akademiyi*. 1(34), pp. 134-137.

10. Dorofeeva, A., Madykh, A. (2014) *Motivacionnaya klassifikatsiya organizacionnogo povedeniya personala predpriyatiya*. *Novaya ekonomika*. 10, pp. 72-75.

11. Dorofeeva, A., Samujlov, V. (2014) 'Model maksimizatsii motivirovannosti personala pri planirovaniya organizatsii raspredeleniya rabot na predpriyatiyah'. *Innovatsionnaya ekonomika*. 6(55), pp. 82-86.

12. Ansoff, I., Macdonnel, J. (1990) *Implanting Strategic Management*. New York: Prentice Hall.

13. Voronoviczkij, M. (2013) 'Model stadnogo povedeniya klientov banka'. *Ekonomika i matematicheskie metody*. 49, pp.73-87.
14. Hiatt, J. (2006) ADKAR: a model for change in business, government and our community. Loveland: CO. Prosci Research.
15. Shlapak, N., Gubnickaja, I. (2013) 'Napravlenija preodolenija soprotivlenija kollektiva organizacionnym izmenenijam na predprijatii'. *Visnik Priazovs'kogo derzhavnogo tehničnogo universitetu*. Serija: ekonomichni nauki. 26, pp. 103-109.
16. Buleev, I., Atamanchuk, G. (2009) 'Metody preodolenija soprotivlenija izmenenijam na promyshlennyh predprijatijah'. In: *Strategii i mehanizmy reguljuvannja promyslovogo rozvytku. Ukraine*. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine, pp. 10-26.
17. Buhbinder, R. (2009) 'Organizacionnye izmenenija: problema soprotivlenija personala i puti ejo reshenija'. *Vestnik Omskogo universiteta*. 4, pp. 100-106.
18. Duck, D (2002) *Monstr peremen: prichiny uspeha i provala organizacionnyh preobrazovanij*. Moscow. Al'pina.
19. State Statistics Service of Ukraine. <http://ukrstat.gov.ua> [accessed 15 May 2015].
20. Sivickaja, I. (2000) 'Modelirovanie gotovnosti predprijatija k organizacionnym izmenenijam'. *Novoe v jekonomichej kibernetike: Modeli i metody upravlencheskogo konsul'tirovanija*. Ukraine. Donetsk: DonNU. 1, pp. 25-41.
21. Bushuev, S., Bushueva, N. (2008) 'Proektnoe upravlenie na modeli aktivnyh sistem'. 1, pp. 36-41.
22. Ashmarina, S., Zotova, A. (2014) 'Organizacionno-jekonomichekie napravlenija povyshenija gotovnosti organizacij k izmenenijam'. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriyemstvamy*. 12, pp.184-190.
23. Vesnin, V. (2001) *Praktičeskij menedzhment personala: Posobie po kadrovij rabote*. Moscow: Jurist.
24. Aronson, J. (2007) *Obshhestvennoe zhivotnoe. Vvedenie v social'nuju psihologiju*. Moscow: Prajm-Evroznak.
25. Mayers, D. (2013) *Social'naja psihologija*. Saint Petersburg: Piter.
26. Greben', N. (2014) *Psihologicheskie testy dlja psihologov, pedagogov, specialistov po rabote s personalom*. Moscow: Bookmaster.
27. Bbp.ubr.ua (2016) 'Druzhkovskij mashinostroitel'nyj zavod'. <http://bp.ubr.ua/profile/drujkovskii-mashinostroitelnyi-zavod> [accessed 15 May 2016].

Vishnevsky V.P., Chekina V.D., Viitska O.V. *Applying fiscal instruments of development of regions' social sphere under conditions of neoindustrialization. – P. 116.*

1. Bergvall, D., Charbit, C., Kraan, D.-J. (2006) 'Intergovernmental transfers and Decentralised public Spending'. *OECD Journal on Budgeting*. Vol. 5(4), pp. 111-158.
2. Bikker, J., Linde, D. (2015) The optimum size of local public administration. *Utrecht School of Economics. Discussion Paper Series*. 15-05, 23 p.
3. Blöchliger, H. (2008) *Market Mechanisms in Public Service Provision*. OECD Economics Department Working Papers. 626, 44 p.
4. Campos, J., Vammalle, C. (2012) 'Financial resources, expenditures and debt of sub-central governments'. *Institutional and Financial Relations across Levels of Government*, OECD Fiscal Federalism Studies, OECD Publishing, pp. 87-126.
5. Council of Europe (2016) 'European Charter of Local Self-Government'. Strasbourg 15.X.1985. Treaty Office. <http://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168007a088> [accessed 6 April 2016].
6. Economics.unian.net. (2016) 'Fitch uhdshilo prognoz rosta jekonomiki Ukrainy do 1%'. Economics.unian.net: Informacionnoe agentstvo. <http://economics.unian.net/stockmarket/1459968-fitch-uhdshilo-prognoz-rosta-ekonomiki-ukrainyi-po-itogam-etogo-goda-do-1.html> [accessed 13 August 2016].
7. Dafflon, B. (2006) *The assignment of functions to decentralized government:*

from theory to practice. Handbook of Fiscal Federalism. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

8. Eurostat (2016) 'Home – Eurostat'. Eurostat: Your key to European Statistics. <http://ec.europa.eu/eurostat/> [accessed 7 September 2016].

9. Fossati, A., Panella, G. (1999) Fiscal Federalism in the European Union. London-New York: Routledge.

10. Gemmell, N., Kneller, R., Sanz, I. (2013) 'Fiscal decentralization and economic growth: spending versus revenue decentralization'. Economic Inquiry. Vol. 51(4), pp. 1915-1931.

11. Gilbert, G., Picard, P. (1996) 'Incentives and optimal size of local jurisdictions'. European Economic Review. Vol. 40, pp. 19-41.

12. Hermenier, H. (2008) Balancing democracy, identity and efficiency – Changes in local and regional structures in Europe. Council of European Municipalities & Regions, 93 p.

13. McLure, C. (1999) The Tax Assignment Problem: Conceptual and Administrative Considerations in Achieving Subnational Fiscal Autonomy. Thailand: The National Economic and Social Development Board of the Royal Thai Government and the World Bank, 61 p.

14. Mello, L. (2008) 'The Brazilian 'Tax War': The Case of Value-Added Tax Competition among the States'. Public Finance Review. Vol. 36(2), pp. 169-193.

15. Mishan, J. (1969) 'The relationship between Joint Products, Collective Goods, and External Effects'. The Journal of Political Economy. Vol. 77(3), pp. 329-348.

16. Musgrave, R. (1959) The theory of public finance: A study in public economy. New York: McGraw-Hill, 628 p.

17. Musgrave, R. (1961) 'Approaches to a fiscal theory of political federalism'. NBER, Public Finance: Needs, Sources and Utilization. NJ: Princeton University Press, Princeton, pp. 97-133.

18. Oates, W. (1968) 'The theory of public finance in a federal system'. Canadian Journal of Economics. Vol. 1, pp. 37-54.

19. Oates, W. (1972) Fiscal Federalism. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 256 p.

20. Oates, W. (1999) 'An essay on fiscal federalism'. Journal of Economic Literature. Vol. 37, pp. 1120-1149.

21. OECD (2011) Tax Competition Between Sub-Central Governments. Paris: OECD Publishing, 45 p.

22. OECD (2015) Government at a Glance. Paris: OECD Publishing, 209 p.

23. OECD (2016) 'OECD Fiscal Decentralisation Database'. http://www.oecd.org/tax/federalism/oecd-fiscal-decentralisation-database.htm#A_1 [accessed 1 August 2016].

24. Olson, M. (1969) 'The Principle of "Fiscal Equivalence": The Division of Responsibilities among Different Levels of Government'. The American Economic Review. Vol. 59(2), pp. 479-487.

25. Rodríguez-Pose, A., Krøijer, A. (2009) Fiscal Decentralization and Economic Growth in Central and Eastern Europe. LSE 'Europe in Question'. Discussion Paper Series, LEQS Paper. 12, 36 p.

26. Rosen, H., Gayer, T. (2008) Public Finance. NY: McGraw-Hill, 596 p.

27. Slukhai, S. (2015) 'Ukrainian fiscal equalization: does it need an improvement?' Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics. 1(166), pp. 45-51.

28. Sutherland, D., Price, R. (2005) Fiscal rules for sub-central governments: design and impact. OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Government. Working Papers. 1, 76 p.

29. Tiebout, C. (1956) 'A pure theory of local expenditures'. Journal of Political Economy. Vol. 64, pp. 416-424.

30. Tiebout, C. (1961) 'An economic theory of decentralization'. NBER, Public Finance, Needs, Sources and Utilization. NJ: Princeton University Press, Princeton, pp. 79-96.

31. World Economic Forum (2015) 'The Human Capital Report – 2015'. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human

_Capital_Report_2015.pdf [accessed 7 September 2016].

32. Weingast, B. (2014) 'Second Generation Fiscal Federalism: Political Aspects of Decentralization and Economic Development'. *World Development*. Vol. 53, pp. 14-25.

33. Jushkov, A. (2016) 'Bjudzhetnaja decentralizacija i regional'nyj jekonomicheskij rost: teorija, jempirika, rossijskij opyt'. *Voprosy jekonomiki*. 2, pp. 94-111.

34. Furfur (2016) 'Chetvjortaja promyshlennaja revoljucija: Internet veshhej, cirkuljarnaja jekonomika i blokchejn'. <http://www.furfur.me/furfur/changes/change/s/216447-4-aya-promyshlennaya-revoljutsiya> [6 April 2016].

35. Government Finance Statistics Division (2015) *Bjudzhet Ukraïni – 2014: Statistichnij zbirnik*. Kyiv: Ministry of Finance of Ukraine, 308 p.

36. Organizacija Obedinennyh Nacij (2015) *Otchet o promyshlennom razvitii – 2016. Rol' tehnologij i innovacij vo vseohvatyvajushhem i ustojchivom promyshlennom razvitii*. Vena: Organizacija Obedinennyh Nacij po promyshlennomu razvitiju, 77 p.

37. Lunina, I. (2010) *Diversifikacija dohodiv miscevih bjudzhetiv*. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine, 320 p.

38. Volohova, I. (2010) *Mizhbjudzhetni vidnosini v Ukraïni: suchasnij stan ta perspektivi rozvitku*. Ukraine. Odesa: Atlant, 233 p.

39. Kirilenko, O. (2013) 'Dosjagnennja strategichnih orientiriv vdoskonalennja mizhbjudzhetnih vidnosin v Ukraïni'. *Finance of Ukraine*. 8, pp. 19-28.

40. Glushhenko, V. (2014) *Finansovo-ekonomichna bezpeka sub'ektiv gospodarjuvannja v umovah decentralizacii v Ukraïni*. Ukraine. Kharkiv: HNU imeni V.N. Karazina, 236 p.

41. Krisovatij, A. (2015) *Suchasna paradigma fiskal'noï politiki Ukraïni v umovah formuvannja suspil'stva stalogo rozvitku*. Ukraine. Ternopil': TNEU, 460 p.

42. Korchagin, Ju. (2009) 'Jeffektivnost' nacional'nogo chelovecheskogo kapitala: metodika izmerenija'. *Materialy sajta Centra issledovanij regional'noj jekonomiki*. <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=22/> [accessed 6 April 2016].

43. Rodrik, D. (2013) *The Past, Present, and Future of Economic Growth*. Global Citizen Foundation. Working Paper. June, 58 p.

44. Databank.worldbank.org. (2016) 'World Development Indicators'. <http://data-bank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> [accessed 13 August 2016].

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Вишневський Валентин Павлович, акад. НАН України, Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панааса Мирного, 26, к. 405-а.

Телефон: 38 099 795 07 18.

E-mail: vvishn@mail.ru.

Вісцька Олеся Віталіївна, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ, вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 90 66 440.

E-mail: olesja_p@mail.ru.

Гаркушенко Оксана Миколаївна, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ, вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 474 35 26.

E-mail: garkushenko_o_n@rambler.ru.

Збаразська Лариса Олександрівна, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ, вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 044 200 55 71.

E-mail: zbarazskaya_larysa@ukr.net.

Леп Роман Миколайович, д.е.н., проф., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 01011, Україна, м. Київ, вул. Панааса Мирного, 26, к. 405.

Телефон: 38 067 625 32 18.

E-mail: Roman.Lepa@gmail.com.

Нікіфорова Віра Анатоліївна, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ, вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 095 357 00 10.

E-mail: veranikiforova@ukr.net.

Сташкевич Ігор Ігорович, Донбаська державна машинобудівна академія.

Адреса: 84313, Україна, Донецька область, м. Краматорськ, вул. Шкадінова, 72.

Телефон: 38 066 360 25 52.

E-mail: stashkevich_dgma@ukr.net.

Філіппова Наталя Володимирівна, Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ, вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 630 56 97.

E-mail: natalifil.3@mail.ru

Хомяк Мирослав Степанович, к.е.н., Університет державної фіскальної служби України.

Адреса: 08201, Україна, Київська обл., м. Ірпінь, вул. Університетська, 31.

Телефон: 38 098 074 37 87.

E-mail: m.s.hamster@outlook.com.

Чекіна Вікторія Денисівна, к.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ, вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 223 13 48.

E-mail: victoria_chekina@rambler.ru.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Виецкая Олеся Витальевна, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев, ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 90 66 440.

E-mail: olesja_p@mail.ru.

Вишневский Валентин Павлович, акад. НАН Украины, Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. П. Мирного, 26, к. 405-а.

Телефон: 38 099 795 07 18.

E-mail: vvishn@mail.ru.

Гаркушенко Оксана Николаевна, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, МСП, г. Киев, ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 474 35 26.

E-mail: garkushenko_o_n@rambler.ru.

Збаразская Лариса Александровна, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев, ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 044 200 55 71.

E-mail: zbarazskaya_larysa@ukr.net.

Лепя Роман Николаевич, д.э.н., проф., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 01011, Украина, г. Киев, ул. Панаса Мирного, 26, к. 405.

Телефон: 38 067 625 32 18.

E-mail: Roman.Lepa@gmail.com.

Сташкевич Игорь Игоревич, Донбасская государственная машиностроительная академия.

Адрес: 84313, Украина, Донецкая область, г. Краматорск, ул. Шкадинова, 72.

Телефон: 38 066 360 25 52.

E-mail: stashkevich_dgma@ukr.net.

Филиппова Наталья Владимировна, Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев, ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 630 56 97.

E-mail: natalifil.3@mail.ru.

Хомяк Мирослав Степанович, к.э.н., Университет государственной фискальной службы Украины.

Адрес: 08201, Украина, Киевская обл., г. Ирпень, ул. Университетская, 31.

Телефон: 38 098 074 37 87.

E-mail: m.s.hamster@outlook.com.

Чекина Виктория Денисовна, к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев, ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 223 13 48.

E-mail: victoria_chekina@rambler.ru.

AUTHORS INFORMATION

Viktoriia D. Chekina, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 050 223 13 48.

E-mail: victoria_chekina@rambler.ru.

Oksana M. Garkushenko, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 050 474 35 26.

E-mail: garkushenko_o_n@rambler.ru.

Natalia V. Filippova, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 050 630 56 97

E-mail: natalifil.3@mail.ru

Myroslav S. Khomyak, PhD in Economics, University of State Fiscal Service of Ukraine.

Address: 08201, Ukraine, Kyiv region, Irpin, 31 Universytetska Str.

Tel.: 38 098 074 37 87.

E-mail: m.s.hamster@outlook.com.

Roman M. Lepa, Doctor of Economics, professor, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 067 625 32 18.

E-mail: Roman.Lepa@gmail.com.

Vira A. Nikiforova, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 095 357 00 10.

E-mail: veranikiforova@ukr.net

Igor I. Stashkevich, Donbass State Engineering Academy.

Address: 84313, Ukraine, Donetsk region, Kramatorsk, 72 Shkadinova Str.

Tel.: 38 066 360 25 52.

E-mail: stashkevich_dgma@ukr.net.

Olesia V. Vietskaia, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 050 90 66 440.

E-mail: olesja_p@mail.ru.

Valentin P. Vishnevsky, Academician of the NAS of Ukraine, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 099 795 07 18.

E-mail: vvishn@mail.ru.

Larysa O. Zbarazska, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 044 200 55 71.

E-mail: zbarazskaya_larysa@ukr.net.

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal



Економіка
Промисловості
Economy of Industry

Издается с 1997 года

Выходит ежеквартально



№ 3 (75)

2016

**Научно-практический журнал «Экономика промышленности» издается с 1997 г.
Свидетельство о государственной регистрации журнала КВ № 3083 от 25.02.1998 г.
Выходит ежеквартально**

Журнал включен в Перечень научных специализированных изданий Украины
(Постановление Президиума ВАК Украины № 1-05/03 от 08.07.2009 г.)

ISSN 1562-109X (Print)
ISSN 2306-532X (Online)

Журнал зарегистрирован в Международном центре
периодических изданий (ISSN International
Center, г. Париж)

Журнал «Экономика промышленности» индексируется украинской общегосударственной реферативной базой данных «Україніка наукова» и представлен в **Научной электронной библиотеке периодических изданий НАН Украины**. Издание размещено в международной электронной библиотеке научной периодики **EBSCO Publishing**. Журнал включен в международный каталог научных периодических изданий **Ulrich's Periodicals Directory**. С ноября 2011 г. издание включено в международную наукометрическую базу «Научная электронная библиотека **E-Library.Ru** (Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ**)». Журнал внесен в перечень журналов международного индекса научного цитирования **IndexCopernicus** (Польша). Издание индексируется свободно доступной системой **GoogleScholar**. С 2013 г. научно-практический журнал «Экономика промышленности» индексируется в международных наукометрических базах: **DRJI** (Directory of Research Journals Index) и **Research Bible** (Токио, Япония).

Основатели:

Национальная академия наук Украины,
Институт экономики промышленности,
Институт региональных исследований

E-mail:

RPokotylenko@gmail.com,
admin@econindustry.org.
Web: www.econindustry.org.
Web: iep.donetsk.ua

Адрес редакции:

ул. Панаса Мирного, 26,
Киев, Украина, 01011.
Тел.: (044) 280-80-72.
Моб.: (095) 291-03-11

Научно-редакционный совет:

АМОША А.И. (председатель редакционного совета, акад. НАН Украины. Институт экономики промышленности НАН Украины), ГЕЕЦ В.М. (акад. НАН Украины. Институт экономики и прогнозирования НАН Украины), ЛИБАНОВА Э.М. (акад. НАН Украины. Институт демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи НАН Украины), МАМУТОВ В.К. (акад. НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований НАН Украины), ВИШНЕВСКИЙ В.П. (акад. НАН Украины. Институт экономики промышленности НАН Украины), МАКОГОН Ю.В. (д.э.н., проф. Донецкий национальный университет), ДЕМЕНТЬЕВ В.В. (д.э.н., проф. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации), ПОГОРЛЕЦКИЙ А.И. (д.э.н., проф. Санкт-Петербургский государственный университет, Россия), МАЙБУРОВ И.А. (д.э.н., проф. Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Россия), ПАЙОНК К. (д.э.н., проф. Экономический университет в Познани, Польша).

Редакционная коллегия:

ВИШНЕВСКИЙ В.П. (главный редактор, акад. НАН Украины. Институт экономики промышленности НАН Украины), БУЛЕЕВ И.П. (зам. главного редактора, д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), ПОКОТИЛЕНКО Р.В. (зам. главного редактора, ответственный редактор, к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), ХАРАЗИШВИЛИ В.М. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), ЛЯШЕНКО В.И. (д.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), НОВИКОВА О.Ф. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), АЛЕКСАНДРОВ И.А. (д.э.н., проф. Одесский национальный политехнический университет), ЛЕПА Р.Н. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), КУЗЬМЕНКО Л.М. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), АНТОНЮК В.П. (д.э.н., проф. Институт экономики промышленности НАН Украины), ЗАЛОЗНОВА Ю.С. (д.е.н., ст.н.с. Институт экономики промышленности НАН Украины), ЗЕМЛЯНКИН А.И. (к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), ЗБАРАЗСКАЯ Л.А. (к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины), ГАРКУШЕНКО О.Н. (секретарь редакционной коллегии, к.э.н. Институт экономики промышленности НАН Украины).

Статьи для публикации в научно-практическом журнале отбираются на условиях конкурса, по результатам внутреннего и внешнего рецензирования. Ответственность за достоверность фактов, дат, названий, имен, данных, цитат несут непосредственно авторы статей. Редакция может не разделять высказанные в статьях мнения и выводы, что не налагает на нее никаких обязательств. Перепечатки и переводы допускаются только с согласия автора и редакции. Материалы публикуются на языке оригинала.

Рекомендован к печати ученым советом Института экономики промышленности НАН Украины
(протокол № 9 от 21.09.2016 г.)

© Институт экономики промышленности НАН Украины
© Экономика промышленности, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Збаразская Л.А.** Неоиндустриализация в Украине: концепт национальной модели5
- Никифорова В.А.** Неоиндустриальное развитие металлургии Украины: предпосылки, проблемы, направления33

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Хомяк М.С.** Теоретико-методические аспекты создания бюджетного пространства регионов65
- Гаркушенко О.Н., Филиппова Н.В.** Пути гармонизации ставок НДС с европейскими: проблемы и вызовы80

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Лепя Р.Н., Охтеня А.А., Сташкевич И.И.** Минимизация сопротивления персонала организационным изменениям на предприятии90
- Вишневский В.П., Чекина В.Д., Виетская О.В.** Использование налогово-бюджетных инструментов развития социальной сферы регионов в условиях неоиндустриализации116

THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF UKRAINE

Scientific and practical journal



**Економіка
Промисловості**
Economy of Industry

Since 1997

Published quarterly



No. 3 (75)

2016

The scientific and practical journal “Economy of Industry” has been publishing since 1997
The certificate of the journal state registration is KB No. 3083 dated 25.02.1998
The journal is published quarterly

The journal is included in the List of specialized scientific editions of Ukraine
(the Decree of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine
No. 1-05/03 issued on 08.07.2009)

ISSN 1562-109X (Print)
ISSN 2306-532X (Online)

The Journal is registered in the International Center of
periodicals (ISSN International Center, Paris)

The journal “Economy of Industry” is indexed in the Ukrainian nationwide abstract database “**Ukrayinika naukova**” and is offered in the **Scientific electronic library of periodicals of the NAS of Ukraine**. The periodical is offered also in to the global electronic library of science periodicals **EBSCO Publishing** and in to the **Ulrich's Periodicals Directory**. Since November 2011 the journal has been including into the International Scientometric Database “Scientific Electronic Library **E-Library.Ru** (the Russian Science Citation Index – **RSCI**)”. The journal is included in the **IndexCopernicus** (Poland) Journals Master List. The periodical is indexed in the freely accessible search system **GoogleScholar**. Since 2013 the journal is indexed in the Scientometric Databases: **DRJI** (Directory of Research Journals Index) and **Research Bible** (Tokyo, Japan).

Founders:

The NAS of Ukraine,
The Institute of the Economy of Industry,
The Institute of Regional Researches

E-mail:

RPokotylenko@gmail.com,
admin@econindustry.org.
Web: www.econindustry.org.
Web: iep.donetsk.ua

The address of the editorial office:

26 Panas Myrny Str.,
Kyiv, Ukraine, 01011
Tel.: 38(044) 280-80-72.
Mobile tel.: 38(095) 291-03-11

Editorial Council:

AMOSHA O.I. (Chairman of the Editorial Council, Academician of the NAS of Ukraine, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), GEETS V.M. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine), LIBANOVA E.M. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of Demography and Social Studies named after M.V. Ptukha of the NAS of Ukraine), MAMUTOV V.K. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of Economic and Legal Studies of the NAS of Ukraine), VISHNEVSKY V.P. (Academician of the NAS of Ukraine, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), MAKOGON Yu.V. (Doctor of Economics, Professor, Donetsk National University), DEMENTIEV V.V. (Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation), POGORLETSKIY A.I. (Doctor of Economics, Associate Professor, St. Petersburg State University, Russia), MAYBUROV I.A. (Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University named after the First President of Russia Boris Yeltsin, Russia), PAYONK K. (Doctor of Economics, Professor, Poznań University of Economics and Business, Poland).

Editorial Board:

VISHNEVSKY V.P. (Chief Editor, Member of the Editorial Council, Academician of the NAS of Ukraine, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), BULEEV I.P. (Deputy Chief Editor, Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), POKOTYLENKO R.V. (Deputy Chief Editor, Managing Editor, PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), KHARAZISHVILI V.M. (Doctor of Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), LYASHENKO V.I. (Doctor of Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), NOVIKOVA O.F. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ALEXANDROV I.O. (Doctor of Economics, Professor, Odessa National Polytechnic University), LEPA R.M. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), KUZMENKO L.M. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ANTONYUK V.P. (Doctor of Economics, Professor, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ZALOZNOVA Yu.S. (Doctor of Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ZEMLYANKIN A.I. (PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), ZBARAZSKA L.O. (PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine), GARKUSHENKO O.M. (Secretary of the Editorial Board, PhD in Economics, Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine).

Articles for publication in the scientific and practical journal are selected under the terms of competition by the results of internal and external reviewing. The authors of the articles are fully responsible for accuracy of facts, dates, titles, proper names, data, and quotations. The publisher may not share the opinions expressed in articles, and does not assume any obligations concerning authors' points of view. Reprints and translations are allowed only in the consent of the author and publisher. Materials are printed in the source language.

**The issue is approved for publication by the Academic Council of the
Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine
(protocol No. 9 dated 21.09.2016)**
© The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine
© Economy of Industry, 2016

CONTENTS

PROBLEMS OF DEVELOPMENT STRATEGY AND FINANCIAL-ECONOMIC REGULATION OF INDUSTRY

- Zbarazska L.O.** Neoindustrialization in Ukraine: concept of national model.....5
Nikiforova V.A. Neoindustrial development of steel industry of Ukraine:
prerequisites, problems, directions33

MACROECONOMIC AND REGIONAL PROBLEMS OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT

- Khomyak M.S.** The theoretical and methodical aspects of creation of budget
space of regions.....65
Garkushenko O.M., Filippova N.V. Directions of VAT rates harmonization to
European ones: issues and challenges.....80

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY

- Lepa R.M., Okhten O.O., Stashkevich I.I.** Minimizing personnel resistance to
organizational changes at enterprise.....90
Vishnevsky V.P., Chekina V.D., Vietska O.V. Applying fiscal instruments of
development of regions' social sphere under conditions of neoindustrialization 116

Науково-практичний журнал

№ 3 (75)
2016

Scientific and practical journal
 **Економіка
Промисловості**
Economy of Industry

Видається з 1997 року

Виходить щоквартально

Оригінал-макет підготовлено у відділі проблем інформатизації
наукової діяльності Інституту економіки промисловості НАН України

Літературні редактори:

О.П. Котовенко,
О.А. Кокорева,
А.С. Павлій,
Ю.О. Петренко

Комп'ютерна верстка

Я.Є. Красуліна

Відповідальний редактор

Р.В. Покотиленко

Засновники:

Національна академія наук України,
Інститут економіки промисловості,
Інститут регіональних досліджень

Свідоцтво про державну реєстрацію журналу
КВ № 3083 від 25.02.1998 р.