

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

Науково-практичний журнал

Scientific and practical journal



**Економіка
Промисловості**
Economy of Industry

Видається з 1997 року

Виходить щоквартально



№ 2 (74)

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), БУЛІСЄВ 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), ХАРАЗІШВІЛІ 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 № 5 від 31.05.2016 р.)

© Інститут економіки промисловості НАН України
© Економіка промисловості, 2016

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Грiневська С.М. Сучаснi тенденцiї формування механiзмiв саморозвитку рiгiону в умовах децентралiзацiї.....	5
Гончаренко Л.І., Гурнак О.В. Проблеми i перспективи розвитку податкової системи Індії: iндустрiальний контекст	17
Мазур Ю.О. Перспективи податкового стимулювання НДДКР в Україні: досвiд iнновацiйно розвинутих країн.....	33
Філіппова Н.В. Напрями гармонiзацiї ставки ПДВ в Україні в контекстi мiжнародних торговельних вiдносин.....	49

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

Лях О.В. Промислова полiтика в умовах децентралiзацiї державного управлiння: стратегiя розумної спецiалiзацiї	74
Венжега Р.В. Вугiльна промисловiсть Китаю та країн СНД: проблеми функцiонування в контекстi сучасних викликiв.....	91

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Богачов С.В. Аспекти фiнансування розвитку iнфраструктури великого промислового мiста.....	124
Грязєва М.С. Механiзм усунення органiзацiйного опору персоналу впровадженню системи управлiння якiстю.....	133

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ САМОРОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Формування інноваційних механізмів саморозвитку регіону здійснюється на засадах вже діючих механізмів ефективного регіонального розвитку з урахуванням його сучасних тенденцій. Механізмом саморозвитку регіону є чинники, що сприяють мобілізації всіх соціальних й економічних ресурсів для саморозвитку регіону.

У даний час формування інноваційних механізмів саморозвитку регіону регламентується стратегією розвитку України, яку викладено в Угоді про асоціацію України з Європейським Союзом [1]. Ця стратегія має перелік системних реформ, які потрібно здійснити уряду для досягнення європейських стандартів і які мають виконуватися всіма урядовими структурами [2]. Механізми саморозвитку регіону згідно з планом пріоритетних дій щодо відновлення України мають урахувати цілі щодо введення нової системи оподаткування, децентралізації влади, відновлення Донбасу. Діючим урядом України при аналізі стану справ щодо децентралізації визначено такі ризики, які в тому числі не сприяють процесам саморозвитку регіонів [2]:

неефективність і корумпованість державного апарату;

система управління державою не дає достатніх повноважень місцевим громадам;

система управління державою передбачає керування бюджетом із центру;

пасивність населення щодо об'єднання у громади для вирішення соціально-економічних проблем.

Існує потреба у визначенні сучасних тенденцій самостійного розвитку територій в умовах децентралізації управління, які виокремлено в основних державних програмних документах. На сьогоднішній час нові напрями державного регулювання національної економіки, у тому числі регіонального розвитку, зазначено в трьох основних програмних документах нового уряду України, сформованих у 2014 р.: Угода про асоціацію України з Європейським Союзом, План дій "Відновлення України", Програма діяльності Кабінету Міністрів України.

Наукова новизна даної роботи полягає у формуванні теоретичного базису для розробки механізмів управління процесами самостійного розвитку регіону в умовах децентралізації управління на основі аналізу програмних урядових документів, які унормовують питання децентралізації управління економікою, у тому числі з метою надання більшої самостійності регіонів з урахуванням таких тенденцій у Європейському Союзі.

Проблеми забезпечення самостійного розвитку регіону розглянуто у працях таких науковців і фахівців, як Б. Ешейм (регіональні стратегії щодо інновацій); А. Ісаксен (проблеми регіональної політики інновацій для малих та середніх підприємств); Ч. Кіндлбергер

© С.М. Гринецька, 2016

(питання фінансового самостійного розвитку територій); В. Бочко (прискорюючі та стримуючі чинники розвитку регіону); А. Гальчинський (соціально-економічні аспекти саморозвитку як нової моделі розвитку) [3-7]. Парадигму регіонального саморозвитку з орієнтацією на повне врахування територіальних інтересів розробляють російські науковці, зокрема О. Татаркін, який визначає політику підвищення якості життя, політику зовнішніх взаємодій і політику формування іміджу регіону як інструменти до механізмів реалізації стратегії розвитку регіонів, що мають принципове значення для саморозвитку [8]. Проте існує потреба у формуванні інституційного середовища, зокрема його нормативно-правового чинника, для створення ефективних механізмів забезпечення самостійного розвитку регіону.

Метою статті є обґрунтування необхідності формування нових механізмів розвитку регіону, зокрема самостійного розвитку, та визначення сучасних тенденцій такого розвитку в основних державних програмних документах.

Згідно з Угодою про асоціацію України з Європейським Союзом [1], яка сьогодні позиціонується урядом України як головний програмний документ нашої держави, визначено цілі та план дій, які стосуються проблем децентралізації управління економіки. Фактичний стан і прогностичні заходи щодо децентралізації управління економікою, у тому числі з метою забезпечення більшої самостійності регіонів на період до 2017 року, окреслено в таких урядових документах, як План дій щодо відновлення України [9] та остання Програма діяльності Кабінету Міністрів України [10] (табл. 1-3). У таблицях відображено проблеми, стан і прогностичні заходи щодо людського капіталу, забезпечення саморозвитку територій та децентралізації управління економіки. При цьому саморозвиток регіону містить

економічний, фінансовий, соціальний (людський капітал – наука, освіта), промисловий, інновативний (підприємництво) самостійний розвиток регіону.

Запропоновані заходи в наведених основних державних програмних документах потребують системного доопрацювання (крім Угоди). На жаль, рівень розробки цих документів є недостатнім, але навіть приведені проблеми і заходи щодо їх вирішення відбивають системну кризу в державному управлінні. Запропоновані заходи щодо вирішення визначених проблем перебувають у практичній площині, але починати потрібно, щоб не переробляти пізніше, із стандартного наукового підходу до вирішення управлінських проблем. Для України сьогодні є актуальним розробка концепції нової парадигми регіонального розвитку – саморозвитку регіону з більш ефективними методами вдосконалення регіональної економіки та переходу на новий етап розвитку як регіону, так і країни.

Самостійний регіональний розвиток базується на засадах сучасних інформаційних технологій, економіки «знань», нового підходу до оцінки використання своєї ресурсної бази, нових організаційних структур, заснованих на розвитку інтеграційних процесів, та відображає сучасні світові тенденції розвитку. Зміна парадигми регіонального розвитку охоплює практично всі країни світу – це світовий процес, пов'язаний зі зміною засад розвитку багатьох економік країн [11; 12], у яких кожен регіон (територія) має власну специфіку і відносну самостійність, оскільки економіка регіону є умовно автономною частиною економіки країни. Основною характеристикою такої території виступає наявність регіонального економічного інтересу в нарощуванні економічного потенціалу території, поліпшенні якості та рівня життя населення.

Фактичний стан і прогностичні заходи щодо забезпечення саморозвитку територій та децентралізації управління економіки України на 2014-2017 рр. згідно з Угодою про асоціацію України з Європейським Союзом¹

Проблема	План дій
1	2
<p>Саморозвиток регіону. Децентралізація</p> <p>Регіональна стабільність (Ст. 9, Розділ II)</p>	<p>Сторони активізують спільні зусилля для сприяння стабільності, безпеці та демократичному розвитку у спільному сусідському просторі й, зокрема, співробітництву з метою мирного вирішення регіональних конфліктів. Ці зусилля мають відповідати спільним принципам, які полягають у встановленні міжнародного миру і безпеки відповідно до Статуту ООН, Гельсінського заключного акту Ради з безпеки та співробітництва в Європі 1975 р. та ін.</p>
<p>Саморозвиток регіону. Децентралізація</p> <p>Регіональне співробітництво (Ст. 446-448, Розділ II)</p>	<p>Ст. 446. Сторони сприяють взаєморозумінню та двосторонньому співробітництву у сфері регіональної політики щодо методів формування та реалізації регіональних політик, зокрема багаторівневого управління та партнерства, з особливим наголосом на розвитку відсталіх територій та територіальному співробітництві, при цьому створюючи канали зв'язку та активізуючи обмін інформацією між національними, регіональними і місцевими органами влади, соціально-економічними утвореннями та представниками громадянського суспільства.</p> <p>Ст. 447. Сторони підтримують та посилюють залучення місцевих і регіональних органів влади до транскордонного й регіонального співробітництва та відповідних управлінських структур з метою посилення співробітництва шляхом створення сприятливої законодавчої бази, підтримки і нарощування потенціалу розвитку, а також забезпечення зміцнення транскордонних та регіональних економічних зв'язків, ділового партнерства.</p> <p>Ст. 448. Сторони зміцнюють і заохочують розвиток таких складових транскордонного та регіонального співробітництва, як, <i>inter alia</i>, транспорт, енергетика, комунікаційні мережі, культура, освіта, туризм, охорона здоров'я та інших сфер, охоплених цією Угодою, які містять елементи транскордонного й регіонального співробітництва. Сторони, зокрема, сприяють розвитку транскордонного співробітництва щодо модернізації, забезпечення обладнанням та координації роботи служб надання допомоги за умов надзвичайних ситуацій</p>

1	2
<p><i>Інновативний саморозвиток регіону</i></p> <p>Політика у сфері промисловості та підприємництва (Ст. 378-380, Глава 10, Розділ V «Економічне та галузеве співробітництво»)</p>	<p>Ст. 378. Сторони розвивають та зміцнюють співробітництво з питань політики у сфері промисловості та підприємництва і таким чином поліпшують умови для підприємницької діяльності для всіх суб'єктів господарювання з особливою увагою до малих та середніх підприємств (МСП). Поглиблене співробітництво має поліпшити адміністративну структуру та нормативно-правову базу для українських і європейських суб'єктів господарювання в Україні та ЄС та має ґрунтуватися на політиці ЄС щодо розвитку малого і середнього підприємництва та промисловості з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів та практики в цих сферах.</p> <p>Ст. 379. Із цією метою Сторони співробітничать для:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) впровадження стратегій розвитку МСП, що ґрунтується на принципах Європейської хартії малих підприємств, та проведення моніторингу процесу імплементації шляхом щорічного звітування і діалогу. Таке співробітництво також передбачає особливу увагу до мікропідприємств та підприємств ремісницького типу, які є надзвичайно важливим елементом економіки України та ЄС; б) створення кращих базових умов через обмін інформацією та передовим досвідом і таким чином сприяння підвищенню конкурентоспроможності. Це співробітництво включає управління структурними змінами (реструктуризацією), а також управління в галузі охорони навколишнього середовища й енергетики, зокрема з питань енергоефективності та чистого виробництва; в) спрощення та раціоналізації нормативно-правових актів та практики з окремим наголосом на обміні провідним досвідом з питань нормативно-правових методів, зокрема принципів ЄС; г) сприяння розвитку інноваційної політики шляхом обміну інформацією та передовим досвідом щодо комерціалізації науководослідних та проектно-конструкторських робіт (зокрема механізми підтримки заснування підприємницької діяльності, пов'язаної з використанням технологій), кластерний розвиток та доступ до фінансових ресурсів; д) сприяння розширенню контактів між приватними підприємствами України та ЄС та між цими підприємствами й органами влади України та ЄС; е) підтримки вжиття заходів щодо стимулювання експорту в Україні; ж) сприяння модернізації та реструктуризації окремих галузей промисловості України та ЄС. <p>Ст. 380. Постійний діалог відбуватиметься з питань, охоплених Главою 10 Розділу V («Економічне та галузеве співробітництво») цієї Угоди. У ньому беруть участь представники бізнесу України та ЄС</p>

1	2
<p><i>Людський капітал.</i> <i>Інновативний саморозвиток регіону</i></p> <p>Співробітництво у сфері науки та технологій (Ст. 374-375, Глава 9, Розділ V «Економічне та галузеве співробітництво»)</p>	<p>Ст. 374. Сторони розвивають та посилюють наукове та технологічне співробітництво з метою як наукового розвитку як такого, так і зміцнення свого наукового потенціалу для вирішення національних та глобальних викликів. Сторони докладають зусиль для досягнення прогресу в набутті наукових та технологічних знань, важливих для забезпечення сталого економічного розвитку, шляхом розвитку дослідних потужностей та людського потенціалу. Накопичення та обмін науковою інформацією сприяють підвищенню конкурентоспроможності Сторін шляхом розширення можливостей їх економіки щодо набуття та використання знань для комерціалізації нових продуктів і послуг. Сторони розвивають свій науковий потенціал з метою дотримання глобальної відповідальності та зобов'язань у таких сферах, як охорона здоров'я, захист навколишнього середовища, зокрема зміна клімату та ін.</p> <p>Ст. 375: 1. Співробітництво враховує діючі рамки співробітництва, встановлені Угодою про співробітництво у сфері науки і технологій між Україною та Європейським Співтовариством, а також мету України до поступового наближення до політики та права ЄС у сфері науки і технологій. 2. Співробітництво між Сторонами спрямовується на сприяння залученню України до Європейського дослідницького простору. 3. Таке співробітництво сприяє Україні у підтримці реформування та реорганізації системи управління науковою сферою і дослідних установ (зокрема в розвитку її потенціалу щодо розвитку науки і технологій) з метою сприяння розвитку конкурентоспроможної економіки та суспільства, яке базується на знаннях</p>
<p><i>Соціальний розвиток</i></p> <p>Співробітництво у галузі зайнятості, соціальної політики (Ст. 419-420, Глава 21, Розділ V «Економічне та галузеве співробітництво»)</p>	<p>Ст. 419. Сторони посилюють діалог та співробітництво щодо забезпечення гідної праці, політики зайнятості, безпечних та здорових умов праці, соціального діалогу, соціального захисту, соціального залучення, гендерної рівності та недискримінації.</p> <p>Ст. 420. Співробітництво у сферах, визначених у ст. 419 цієї Угоди, передбачає досягнення таких цілей:</p> <ul style="list-style-type: none"> поліпшення якості людського життя; збільшення кількості та поліпшення якості робочих місць із гідними умовами праці; забезпечення гендерної рівності та рівних можливостей для чоловіків та жінок у сфері зайнятості, освіти та навчання, економічної та суспільної діяльності, а також у процесі прийняття рішень

¹ Угода про асоціацію Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.

Фактичний стан і прогностичні заходи щодо забезпечення саморозвитку територій та децентралізації управління економіки України на 2014-2017 рр. згідно з Планом дій щодо відновлення України¹

Проблема	Стан справ	План дій
Неефективність і корумпованість державного апарату	Розроблено концепцію реформи державних контролюючих органів. Розпочато перший етап зі скорочення та оптимізації – передбачається ліквідація 8 та злиття 11 центральних органів виконавчої влади. Скорочено видатки на утримання органів державної влади на 10,7% (1 843 млн грн). Скасовано надання пільг і спеціальних пенсій чиновникам, скорочено чисельність штатних одиниць державних органів на 10% (28 тис.)	Реформувати систему надання адміністративних послуг і створити мережу «Прозорих офісів» через прийняття відповідних рішень Уряду. Провести інвентаризацію структури і функцій центральних органів виконавчої влади та скоротити дублюючі функції. Реалізувати на базі Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства пілотний проект: набрати всіх працівників через відкритий конкурс із залученням громадськості
Система управління державою не дає достатніх повноважень місцевим громадам	Розроблено і схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні	Створити трирівневу структуру місцевого самоврядування (регіон, район, громада), передати на місця значну частину повноважень державних органів шляхом прийняття змін до Конституції України
Система управління державою передбачає керування бюджетом із центру	Проект Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» щодо запровадження нової моделі міжбюджетних відносин. Він базується на принципах децентралізації фінансів та зміцнення фінансового потенціалу місцевого самоврядування. Проект закону схвалено Урядом і подано до Верховної Ради України	Закріпити за органами місцевого самоврядування власну дохідну базу (місцеві податки і збори, 60% ПДФО, 10% податку на прибуток підприємств)

¹ Відновлення України – план дій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247573184.

Фактичний стан і прогностичні заходи щодо забезпечення саморозвитку територій та децентралізації управління економіки України на 2014-2017 рр. згідно з Програмою діяльності Кабінету Міністрів України¹

Проблема	Стан справ	План дій
1	2	3
Знищена інфраструктура та промисловість на Донбасі, втрата економічного потенціалу Криму. Людські втрати, гуманітарна криза та збільшення кількості тимчасових переселенців	Необхідні: децентралізація та регіональний розвиток. Потрібна: максимальна передача функцій на місцевий рівень	Новий закон України про засади внутрішньої та зовнішньої політики, 2015 р.; зміни до Бюджетного та Податкового кодексів (бюджетна децентралізація), перший квартал 2015 р.; ухвалення Закону про децентралізацію повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю, перший квартал 2015 р.; відкриття на місцях «Прозорих офісів», 2015 р.
Неефективний державний менеджмент	Необхідна: дерегуляція та зменшення кількості точок дотику бізнесу та держави	Модель кількості та функцій контролюючих органів – відповідно до стандартів ЄС та Угоди про Асоціацію; завершення скорочення кількості контролюючих органів з 56 до 28, функцій – з 1032 до 680, I півріччя 2015 р.; на другому етапі – приведення кількості і функцій контролюючих органів у повну відповідність до європейських стандартів, 2016 р.; новий закон про ліцензування певних видів господарської діяльності, I квартал 2015 р.; Закон про технічний регламент та оцінку відповідності, I квартал 2015 р.; реалізація закону про метрологію та метрологічну діяльність, закону про стандартизацію; прийняття 1500 національних стандартів, гармонізованих з ЄС, скасування стандартів колишнього СРСР, 2017 р. створення повнотекстової електронної бази стандартів (близько 28 тис. стандартів), 2017 р.
Економічна політика	Потрібна: нова економічна політика	Скорочення витрат державного сектору на 10% від ВВП, 2015-2016 рр.; Закон про Державний бюджет, Зміни до Бюджетного кодексу, скорочення кількості податків, 2015 р.; внесення змін до Податкового кодексу, 2015 р.; об'єднання податкової та бухгалтерської звітності. Гармонізація з нормами Міжнародних стандартів фінансової звітності, 2015-16 рр.; легалізація заробітних плат шляхом зменшення навантаження на фонд оплати праці;

1	2	3
		<p>зміни до Закону про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (поетапне зменшення з 41 до 15 відсотків), 2015 р.;</p> <p>підвищення відповідальності за виплати зарплати «в конвертах» (внесення змін до Кодексу про адміністративні правопорушення та Кримінального кодексу), 2015 р.;</p> <p>зниження податкового навантаження на малий та середній бізнес;</p> <p>двократне зменшення ставки єдиного податку (внесення змін до Податкового кодексу), 2015 р.;</p> <p>заборона перевірок контролюючими органами протягом 2015-2016 рр.</p>
Соціальна політика	Потрібні: нова соціальна політика та зміни в соціальній сфері	<p>Справедливе пенсійне забезпечення, скасування системи спеціальних пенсій;</p> <p>перехід на єдиний принцип нарахування пенсій, 2015 р.;</p> <p>оподаткування високих пенсій;</p> <p>розвиток недержавного пенсійного страхування, створення умов для запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування;</p> <p>розробка нової редакції Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»;</p> <p>ліквідація неефективних пільг; перехід до адресності та монетизації пільг; внесення змін до 25 актів законодавства, 2016 р.;</p> <p>об'єднання фондів державного соціального страхування та забезпечення прозорості їх діяльності, 2015 р.</p> <p>зміни до Закону про загальнообов'язкове державне страхування від тимчасової втрати працездатності;</p> <p>зміни до закону про загальнообов'язкове державне страхування від нещасних випадків на виробництві;</p> <p>скорочення видатків на адміністрування фондів на 600 млн грн;</p> <p>реформування трудового законодавства;</p> <p>ухвалення нового Трудового кодексу, 2015 р.</p> <p>соціальний захист, працевлаштування та реінтеграція внутрішньо переміщених осіб</p>
Людський капітал	Необхідність підвищення якості освіти в Україні	<p>Реалізація закону про вищу освіту, 2016 р.;</p> <p>нові правила акредитації та ліцензування;</p> <p>незалежна система оцінки якості вищої освіти;</p> <p>фінансова автономія ВНЗ;</p> <p>відповідність державного замовлення реальним потребам ринку праці;</p> <p>реформування дошкільної, позашкільної, середньої, професійно-технічної освіти згідно з європейськими стандартами;</p>

1	2	3
		ухвалення законів про освіту та про професійно-технічну освіту, перша половина 2015 р.; інтеграція науки та освіти, створення технологічних і наукових парків; перехід до фінансування наукових досліджень на проєктній основі; ухвалення закону про наукову та науково-технічну діяльність, перша половина 2015 р.; розробка та реалізація Стратегії української гуманітарної політики, 2015 р.

¹ Програма діяльності Кабінету Міністрів України. 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247809587.

Механізм забезпечення соціально-економічного саморозвитку регіону передбачає високий динамізм нормативно-правової бази, оскільки при формуванні законодавчих норм нової регіональної політики є необхідними масштабні зміни нормативних актів – як за кількістю документів, що скасовуються і приймаються, так і за глибиною регулюючих норм, які змінюються. Формування нової регіональної політики із принципами саморозвитку в Україні здійснюється за відсутності гарантованого забезпечення цього процесу, в умовах паралельного становлення принципів правової держави. Вирішення цих питань можливе лише при реальних процесах побудови правової держави з її принципами, коли законодавчо будуть визначені питання саморозвитку регіону з чітким визначенням повноважень держави та регіону. Нобелівський лауреат з економіки Дж. Б'юкенен зробив висновки щодо розуміння механізму реалізації таких взаємозв'язків за рахунок правової системи як своєрідного суспільного капіталу: «Система законів являє собою суспільний капітал, віддача від якого підвищується з часом» [13].

Таким чином, процес саморозвитку регіону не передбачає повної відсутності взаємодії регіону і держави, а сприяє зниженню залежності, зокрема, знижен-

ню дотаційності регіону. Метою саморозвитку регіону є не відділення, а розширення економічних зв'язків як у рамках конкретного регіону, так і за його межами, що забезпечує в перспективі залучення додаткових виробничих ресурсів. У даний час в Україні самостійну структуру власного господарства, здатну забезпечити саморозвиток і фінансову незалежність від центру, теоретично мають тільки деякі регіони. Основними чинниками, що формують напрями формування механізму саморозвитку регіону в умовах децентралізації управління, є такі:

економічний чинник – самодостатній соціально-економічний розвиток регіону з адаптивними властивостями щодо подолання несприятливих економічних тенденцій та зі здатністю регіону забезпечувати збалансований розвиток, саморегулювання, самовдосконалення з максимальним використанням внутрішніх, а також зовнішніх позикових ресурсів для задоволення потреб населення регіону;

соціальний чинник – активізація соціальних ресурсів регіону, нагромадження людського капіталу для максимізації особистого та суспільного добробуту, що впливає на результативність саморозвитку регіону та національної економіки;

політичний чинник – децентралізація управління – трансформація всієї управлінської системи, що передбачає структурні зміни в системі державного управління, пов'язані з наданням більшої самостійності іншим рівням управління. Оновлення інститутів влади, формування як на національному, так і на регіональному рівні групи односторонців із загальною ідеологією вирішуваних завдань. Становлення системи жорсткої кадрової відповідальності на основі публічних критеріїв результативності роботи управлінців;

культурний чинник – активізація регіональної мобільності з послабленням ролі соціальних зв'язків і націоналізації відносин. Відхід від архаїчних стереотипів суспільної свідомості, який виражається у формуванні нової системи морально-етично-культурних цінностей, що відповідають сучасним соціально-економічним тенденціям.

Слід зазначити, що подібна самостійність в умовах належності до єдиного економічного простору держави встановлює нову роль для державних органів управління. У нових реаліях перед системою державного управління постає завдання розробки цілей, інструментів і механізмів розвитку національної економіки, що складається з відносно самостійних регіонів, а також роль регулятора соціально-економічних відносин. При цьому одним із найбільш важливих завдань державного управління є забезпечення ефективного інтегративного ефекту [14], який, на думку К. Поланьї, обумовлюється наявністю певних інституційних утворень – організацій, центрів, економічних систем у процесі взаємодії різних рівнів влади (державної, регіональної і муніципальної).

Розвиток регіону має базуватись на принципах саморозвитку, які передбачають створення економічних умов, що дозволяють досягти стійкого стану розвит-

ку без зовнішнього впливу. При цьому функціональна роль відводиться локалізованими видам діяльності в економіці регіону, що продукує такі зовнішні наслідки, які згуртовують економічний простір регіону на основі розвитку конкурентного середовища [15]. Це дозволяє підвищити ефективність регіонального саморозвитку за допомогою інтеграції відтворювальних процесів і більш раціонального використання економічних і соціальних ресурсів. Важливими ресурсами саморозвитку регіону є власні ресурси регіону, які забезпечують самостійний розвиток виробництва в регіоні шляхом їх раціонального використання для задоволення потреб споживачів. До виробничих ресурсів регіону належать сировинні, енергетичні, технічні ресурси, матеріали, трудові ресурси, внутрішньовиробничі роботи та послуги, вироблена продукція. Загальною суттєвою ознакою виробничих ресурсів є їх матеріальний характер, тобто всі виробничі ресурси є предметами матеріальної діяльності, що мають уречевлену основу. Особливість даних ресурсів саморозвитку полягає в тому, що вони можуть бути використані, спожиті або створені безпосередньо всередині регіону.

Виробничі ресурси забезпечують виробничу орієнтацію економіки регіону як на рівні наявності сировинних ресурсів, так і трудових ресурсів, зайнятих на даних виробництвах регіону. Таким чином, під виробничими ресурсами самостійного розвитку регіону розуміються джерела, засоби виробництва, які утворюють основні передумови економічної діяльності людей усередині регіону і можуть бути використані для виробництва товарів і послуг. Значущість окремих видів ресурсів з часом може змінюватись залежно від рівня розвитку економічних відносин і технологій виробництва. Виміром енергетичних ресурсів може бути обсяг паливно-енергетичних ресурсів, що

витрачаються в процесі виробництва. Матеріальні ресурси характеризуються потрібною кількістю сировини і матеріалів.

Пропозиції та рекомендації щодо напрямів регулювання економічними виробничими ресурсами забезпечення самостійного розвитку регіону. Модель саморозвитку регіону створює нові умови для ефективнішого регулювання розподілу та використання виробничих ресурсів, а саме:

комплексний розвиток промисловості регіону;

ефективне розміщення виробництва в регіоні;

розвиток економіки регіону на базі локальних переваг – розробка родовищ, виробництва сировини, ремонт виробничого устаткування;

розвиток прогресивних виробництв у регіоні – як повністю нових виробництв, так і впровадження нових стадій у вже діючих виробництвах, які вироблятимуть новий вид продукції;

виробництво металу в регіоні утворює можливість виникнення важкого машинобудування;

формування спеціалізованих трудових ресурсів;

розвиток промислової інфраструктури в регіоні;

виробництво послуг водо-, тепло- і електропостачання.

Ці умови, серед інших, є важливими для самостійного розвитку регіону. Зокрема, важливою є конкуренція навколо внутрішньорегіональних обмежених ресурсів. Для регіонального розвитку така конкуренція має суттєве значення. Хоча поява нового виду діяльності в регіоні, що залучає місцеві ресурси, підвищує їх ціну, що може ускладнити залучення нових виробників. З огляду на європейський досвід функціонування виробничих підприємств, які працюють в умовах жорсткої конкуренції, потрібно не тільки

обмежуватися виробництвом якісної продукції та продажом її за конкурентними цінами, а і швидше за конкурентів реагувати на запити споживачів. Таким чином, виробничі ресурси саморозвитку регіону мають щільний зв'язок із соціальними ресурсами, зокрема трудовими; безпосередньо впливають на нагромадження людського капіталу шляхом масового залучення висококваліфікованих фахівців для забезпечення якісної праці зайнятих на діючих виробництвах регіону, а також для розвитку прогресивних високотехнологічних виробництв у регіоні.

Перспективи подальших досліджень. Реальний стан економіки багатьох регіонів України характеризуються критичним рівнем фізичного та морального зносу основних фондів і відсутністю сучасної соціальної та виробничої інфраструктури, тому необхідно виробляти нові регіональні стратегії – стратегії саморозвитку регіону, спрямовані на прискорений економічний розвиток і розвиток людського капіталу. Це дозволить визначити пріоритети регіонального управління, конкретні функції кожного виробничого комплексу регіону й особливості трансформації витрат на розвиток людського капіталу в ефективні інвестиції з високою соціально-економічною віддачею.

Література

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247573301&cat_id=244274130.

2. Представлено План дій "Відновлення України". Департамент інформації та комунікацій з громадськістю секретаріату КМУ. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247573301&cat_id=244274130.

3. Asheim B. Innovation Drivers and Regional Innovation Strategies. Ed. by: M. Davide Parrilli, Rune Dahl Fitjar, Andrés Rodriguez-Pose / B. Asheim / Cheltenham, UK, and Northampton, MA: Edward Elgar Publishing. – 240 p.

4. Isaksen A. Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises / A. Isaksen, B. Asheim, C. Nauwelaers & F. Todtling / Cheltenham, UK, and Northampton, MA: Edward Elgar Publishing. – 264 p.

5. Kindleberger C.P., Manias RZ. Aliber. Panics and Crashes: A History of Financial Crises. Publisher: 6th Edition, Revised Edition. – 368 p.

6. Бочко В.С. Ускоряющие и сдерживающие факторы скоординированного и сбалансированного развития регионов / В.С. Бочко // Экономика региона. – 2015. – № 1. – С. 39-52.

7. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4-17.

8. Татаркин А.И. Программно-проектное управление потенциалом территории как потребность ее системного развития / А.И. Татаркин, К.А. Новикова // Ars Administrandi. – 2015. – № 1-2. – С. 151-167.

9. Відновлення України – план дій. Урядовий портал [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247573184.

10. Програма діяльності Кабінету Міністрів України 2014. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247809587.

11. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина бизнес Букс, 2006. – 715 с.

12. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 439 с.

13. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / Дж. М. Бьюкенен // Сочинения; пер. с англ. – М.: Таурас Альфа, 1997. – 560 с. (Сер. «Нобелевские лауреаты по экономике»).

14. «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее: сборник под общ. ред. Р.М. Нуреева. – М.: Дом ГУ ВШЭ, 2006. – С. 65-66.

15. Шерстянкина Т.В. Инновационно-познавательные тенденции в определении самодостаточности российских регионов / Т.В. Шерстянкина // Вестник Бурятского государственного университета. Серия «Философия, социология, политология, культурология». – Улан-Удэ, 2009. – Вып. 14. – С. 96-100.

Надійшла до редакції 24.03.2016 р.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ИНДИИ: ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Индия, страна с многотысячелетней культурой и историей, богатой взлётами и падениями, в конце XX в. заявила о себе как об одном из признанных региональных, а в ближайшей перспективе – и мировых лидеров. Весомым аргументом, свидетельствующим об обоснованности таких притязаний, является не только огромное население и большая территория Индии, военный и научный потенциалы, но и её бесспорные экономические успехи.

По оценкам специалистов Мирового банка рост реального ВВП в Индии в 2015 г. составил 7,3%, что более чем в 4,5 раза превышает показатель экономического роста для группы стран с высокими доходами и почти в 1,7 раза больше, чем для группы развивающихся стран. Если в 2014 г. темпы роста реального ВВП Индии и Китая уравнились, то по оценкам итогов прошедшего года Индии удалось опередить многовекового конкурента по этому показателю на 0,4%. При этом не только текущие оценки специалистов Мирового банка, но и их прогнозы свидетельствуют в пользу Индии. Так, в 2016 г. ожидается увеличение темпов роста реального ВВП до уровня 7,8%, а в последующих 2017-2018 гг. – до 7,9%. Весьма вероятно, что это будут одни из наилучших показателей в мире [1].

Причины сегодняшних экономических успехов Индии, как правило, связывают с прорывными налоговыми реформами и другими важными шагами в сторону экономической либерализации

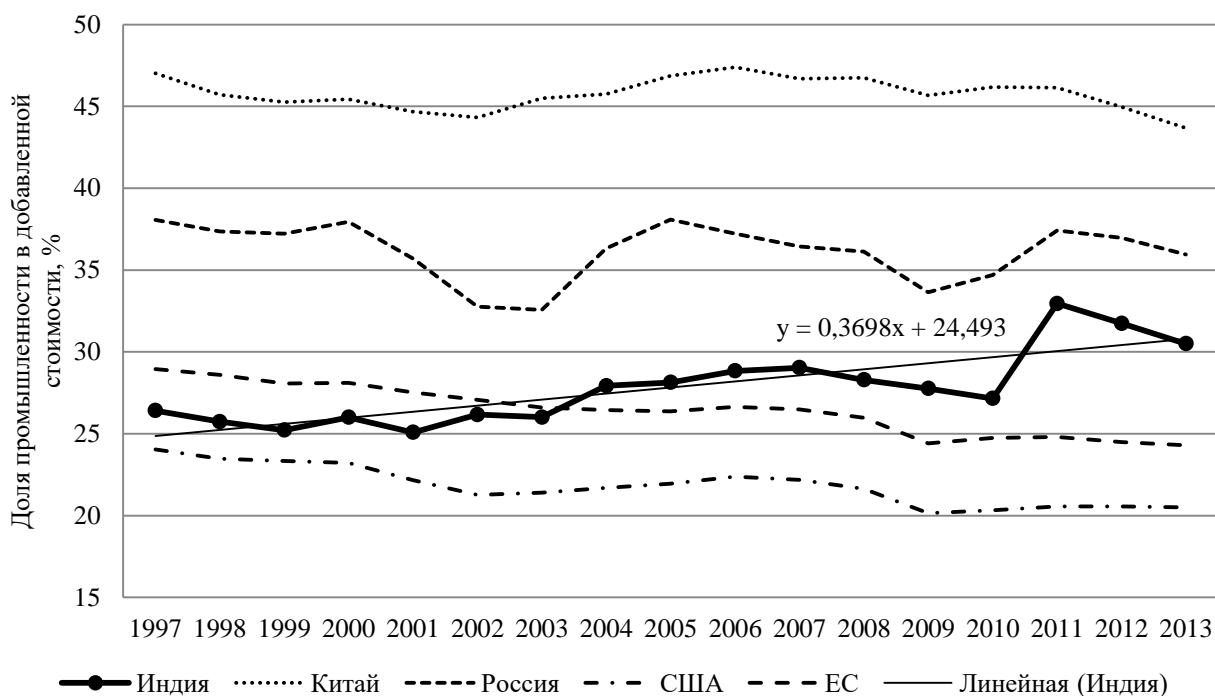
в начале 90-х годов прошлого столетия. Вместе с тем, на наш взгляд, налоговые реформы вряд ли являются единственной причиной столь впечатляющего сегодняшнего экономического роста в Индии.

Так, в числе немаловажных факторов роста следует указать также достаточно последовательную структурную политику, направленную на создание и развитие национальной промышленности. Если в 60-е годов XX в. (а это было только второе десятилетие существования Индии как независимого государства) доля промышленности в совокупной добавленной стоимости колебалась в диапазоне от 18,8 до 20,4%, то в последующем прослеживается тренд, связанный с увеличением этого показателя до максимального значения – 32,9% в 2011 г. При этом важно отметить, что представленная восходящая динамика показателя для Индии в целом отличается от сложившихся трендов для Китая, России, стран ЕС и США (рис. 1).

Несмотря на то что доля промышленности в совокупной добавленной стоимости в Индии пока ещё меньше, чем в Китае и России, разница значений показателей постепенно сокращается. В то же время, значение этого показателя для Индии выше, чем для США и стран Европейского Союза, хотя до 2004 г. это соотношение было другим. В целом это свидетельствует о том, что Индия сегодня действительно формирует новую

© Л.И. Гончаренко, А.В. Гурнак, 2016





Составлено по источнику [2].

Рис. 1. Динамика доли промышленности в добавленной стоимости Индии, Китая, России, США и стран Европейского Союза в 1997-2013 гг.

"мастерскую мира" и именно с этим связан её стратегический выбор, озвученный в сентябре 2015 г. премьер-министром Индии Нарендрой Модии: "Я говорю миру: делайте в Индии! Продавайте где угодно, но производите здесь! У нас есть для этого и мастерство, и талант" [3].

Амбициозная программа "Make in India" ("Делайте в Индии") является, по мнению индийского правительства, залогом сохранения высоких темпов экономического роста, дальнейших структурных преобразований экономики и предусматривает привлечение масштабных зарубежных инвестиций в приоритетные отрасли: авиапром, автомобилестроение, химическую промышленность, фармацевтику, информационные технологии и туризм, а также в закрытые ранее отрасли, такие как военно-промышленный комплекс, страхование, железные дороги. В результате реализации программы

"Make in India" к 2022 г. ожидается увеличение доли производственного сектора с 16 до 25% в ВВП, создания за 10 лет 100 миллионов новых рабочих мест [3].

Очевидно, что дальнейшее углубление либеральных экономических реформ, в том числе в налоговой сфере, в сочетании с ориентацией на стимулирование создания новых технологий и развитие промышленности стали неотъемлемыми составляющими индийского рецепта экономического роста. Вместе с тем вопросы о том, насколько успешным было использование налоговых стимулов и как в меняющейся социально-экономической среде эволюционировала индийская налоговая система, вызывающие значительный интерес индийских учёных (Р. Гао [4-5], Арвинд [6] и др.), пока ещё недостаточно освещены в мировой научной литературе, хотя уроки, которые можно извлечь из индийского опыта

странам с эмерджентной экономикой, могут быть не менее ценными, чем копирование налоговых практик западноевропейских стран с развитыми рыночными отношениями.

Поэтому *целью* данной статьи является анализ особенностей эволюции налоговой системы Индии в контексте её социально-экономического и промышленного развития – с момента провозглашения независимости и до сегодняшнего дня – и определение вытекающих из него уроков для стран с эмерджентной экономикой, многие из которых переживают теперь нелучшие времена.

Построение национальной налоговой системы в независимой Индии (страна получила полную независимость от британского владычества в 1947 г.), учитывая многотысячелетний разнообразный опыт налоговых отношений, оказалось очень сложной задачей. Требовалось перестроить унаследованную от британского раджа налоговую систему так, чтобы она, во-первых, продолжала обеспечивать бесперебойное функционирование системы общественных финансов и, во-вторых, соответствовала новой стратегии национального развития, которая формировалась в то время под влиянием в том числе социалистической парадигмы.

В первые годы независимости налоговая политика Индии активно использовалась в качестве инструмента для достижения целей централизованного планирования, которые включали повышение уровня сбережений в экономике, уравнильное перераспределение доходов посредством прогрессивного налогообложения и коррекцию искажений, обусловленных, в частности, механизмами государственного регулирования цен, лицензирования и валютного контроля.

Такая политика позволила поддерживать умеренные темпы экономического роста, но была связана с рядом недостатков, которые наиболее рельефно про-

явились в начале 1990-х годов. В 1991 г. в стране наступил кризис платёжного баланса и рупия за очень короткий срок подешевела по отношению к доллару на 1/3, при том что валютные резервы в стране уже были исчерпаны. Это привело к серьёзному переосмыслению экономической политики правительства в целом и налоговой политики в частности: был принят комплекс мер по расширению налоговой базы, снижению предельных ставок налогов, уменьшению налоговой дифференциации, упрощению налоговой структуры, улучшению налогового администрирования.

В течение 50-х годов XX в. общая сумма собираемых в Индии налогов составляла около 6% от ВВП, что, исходя из международного опыта, в том числе многих развивающихся стран, было явно недостаточно для обеспечения нормального функционирования системы общественных финансов и эффективной деятельности государственного аппарата, это явно не устраивало политическое и хозяйственное руководство страны. Не удивительно, что в дальнейшем в результате принятых ими мер стала чётко прослеживаться тенденция к увеличению этого показателя до локального максимума на уровне 15,5% в 1989-1990 финансовых годах (ф. г.) – накануне экономической либерализации, обусловившей снижение налогового бремени на экономику.

Затем только спустя 15 лет уровень налогообложения вновь достиг сопоставимой величины. В 2007-2008 ф. г. его значение составило 17,45%. В последующие несколько лет значение показателя снизилось до 15,45%, а затем возобновился его рост. В 2013-2014 ф. г. по предварительным оценкам уровень налогообложения достиг максимального значения за всю историю развития современной Индии – 17,87% ВВП [7]. Налоговые доходы центрального правительства не-

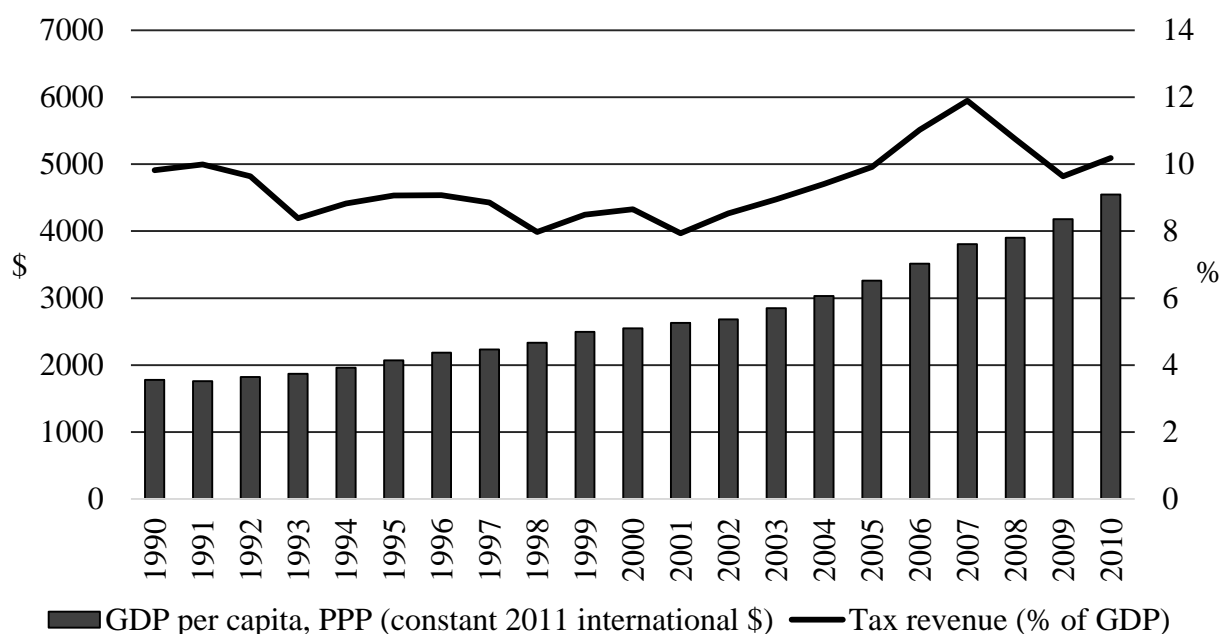
сколько меньше и составляют в последние годы около 10% ВВП.

Современная налоговая система Индии характеризуется чрезмерной сложностью и непрозрачностью по сравнению с лучшими мировыми образцами, что затрудняет эффективную реализацию функций управления. С целью сбалансирования фискальных полномочий центральному правительству Индии предоставлено право облагать налогами производство товаров, а штатам – их потребление. Налогообложение услуг относится в основном к компетенции центра. Центр также взимает налоги на экспортируемые товары. Штаты, в свою очередь, взимают налоги на развлечения и азартные игры. Отдельными налогами облагаются электричество, транспорт и автомобили. При этом ставки варьируют в зависимости от штата, что усугубляет общую сложность системы. Всё это создаёт большое бремя для предприятий-экспортёров и обуславливает то, что в Индии промышленное производство всё ещё составляет мень-

шую часть ВВП, чем во многих развивающихся странах [8].

Что касается структуры налоговой системы, то здесь прослеживается явно выраженная тенденция, соответствующая долгосрочным мировым трендам, к повышению удельного веса прямого налогообложения (налогов на доходы, прибыль и прирост капитала) и сокращению удельного веса косвенного налогообложения (налогов на товары и услуги), а также налогов на международную торговлю.

Вывод о том, что в целом показатели развития налоговой системы Индии не вполне отвечают её социально-экономическим достижениям, можно получить, сопоставив динамику уровня налоговых доходов центрального правительства и ВВП на душу населения (с учётом ППС): возросшие доходы граждан требуют роста предложения общественных благ, финансируемых за счёт налогов, однако этот процесс идёт медленно и с перебоями (рис. 2).



Составлено по источникам [9-10].

Рис. 2. Динамика показателей налоговой системы Индии

Поскольку Республика Индия имеет федеративное государственное устройство, постольку важное значение имеет также вопрос распределения налоговых поступлений между центральным правительством и бюджетами штатов. При его анализе следует учитывать, что в соответствии с Конституцией Индии часть налоговых доходов центрального правительства передаётся штатам.

С момента провозглашения независимости и до смены ориентиров развития национальной экономики, связанных с проведением рыночных реформ в начале 90-х годов, доля налоговых поступлений центрального правительства колебалась в диапазоне от 62,5 до 70,75% общей величины, не имея чётко выраженного тренда. В 2001-2002 ф. г. этот показатель достиг наименьшего значения (59,47%) и в последующие шесть лет возрос, достигнув локального максимума в 2007-2008 ф. г. на уровне 68,15% от общей суммы налоговых поступлений. В дальнейшем значение показателя уменьшалось и в последние три года находилось в узком диапазоне – 60-61% [7].

В то же время часть налогов, собираемых центральным правительством и распределяемых между штатами, стабильно возрастала: с 10-15% в первые годы независимости Индии до 26-28,5% от суммы налоговых доходов в последние десять лет. Всё это определило нынешнее фактическое распределение налоговых доходов между центром и регионами.

В современной Индии взимается большое количество различных налогов и других обязательных платежей, поступающих в бюджеты различных уровней. Распределение налоговых полномочий между уровнями государственной власти закреплены в Конституции Индии [11], согласно которой за центральным правительством закреплено право принимать решения по наиболее важным налогам и

сборам. К ним, в частности, относятся [12]:

налог на доходы физических лиц (Personal Income Tax);

налог на прибыль корпораций (Corporate Income Tax);

налог на доход от прироста капитала (Capital Gains Tax);

налог на операции с ценными бумагами (Securities Transaction Tax);

таможенные пошлины (Customs Duty);

акцизные сборы (Excise Duty);

налог на услуги (Service Tax) и др.

Основными налогами, взимаемыми правительствами штатов, являются:

налог на добавленную стоимость (Value Added Tax);

гербовый сбор (Stamp Duty);

налог на дивиденды (Dividend Tax);

налог на дарение (Gift Tax);

налог на наследство (Inheritance Tax);

налог на имущество (Wealth Tax);

налог на фонд заработной платы (Payroll Tax) и др.

Местные органы власти устанавливают налоги на:

недвижимость (Property Tax);

налог на ввоз товаров для местного использования (Octroi);

налоги на коммунальные услуги и др.

Остановимся более подробно на наиболее значимых в фискальном и социально-экономическом отношении налоге на прибыль корпораций и косвенных налогах в Индии.

Налог на прибыль корпораций. В Индии при налогообложении прибыли корпораций, также как и индивидуальных доходов граждан, первоначально использовались высокие налоговые ставки (45-65%), дифференцированные в зависимости от того, является компания резидентом или нет, а также её типа (закрытая или открытая) [4, р. 995]. В пери-



од премьерства Р. Ганди (сына И. Ганди, премьер-министра Индии в 1984-1989 гг.) базовая ставка налога на прибыль для открытых компаний была снижена до 50%, а для различных компаний закрытого типа унифицирована и установлена на уровне 55%. Различия в налогообложении прибыли открытых и закрытых ком-

паний были устранены в 1993-1994 ф. г., когда по отношению к ним стала применяться единая ставка 40%.

В табл. 1 отражена динамика ставок налога на прибыль корпораций с начала процессов рыночной либерализации экономики Индии.

Таблица 1

Ставки налога на прибыль корпораций в Индии, %

Статус компании	Финансовый год						
	1990-1991	1992-1993	1995-1996	1997-1998	2001-2002	2004-2005	2005-2006 и по н. вр.
Резиденты (индийские компании)	50	45	40	35	35	35	30
Нерезиденты (иностраные компании)	65	65	55	48	45	40	40

Составлено по источнику [13].

С 2005-2006 ф. г. базовые ставки налога на прибыль корпораций не пересматривались. Интересно отметить, что базовая ставка корпоративного налога для компаний-резидентов соответствует максимальной ставке индивидуального подоходного налога.

В том случае, если налогооблагаемая прибыль превышает 10 млн индийских рупий, вводится дополнительный налог в размере 5% суммы налога на прибыль корпораций для компаний-резидентов, а для компаний-нерезидентов ставка дополнительного налога существенно ниже – 2%. Если же налогооблагаемая прибыль превышает 100 млн рупий, то для компаний резидентов и нерезидентов применяется ставка дополнительного налога на уровне соответственно 10 и 5% величины налога на прибыль. Кроме того, компании, также как и физические лица, обязаны вносить сборы на образование, агрегированная ставка которых составляет 3% от величины налога на прибыль компании.

Ставка налога на прибыль корпораций на уровне 30%, даже не принимая во внимание дополнительные налоги и сборы, является относительно высокой в международном контексте. В то же время следует учитывать, что законодательство по налогообложению прибыли корпораций содержит довольно много льгот, в том числе связанных с учётом амортизации, вследствие чего фактическое налоговое бремя налога оказывается значительно меньше, чем можно было бы ожидать исходя из установленных номинальных значений ставок.

Минимальный альтернативный налог (minimum alternate tax, MAT) был введён в Индии в 1997-1998 ф. г. [4]. Решение о его применении было связано с тем, что достаточно много предприятий, показывая бухгалтерскую прибыль и пользуясь многочисленными освобождениями и вычетами, значительно уменьшали или же сводили к нулю налогооблагаемую прибыль.

Введение MAT предусматривало, что если налогооблагаемая прибыль со-

ставляет менее 30% балансовой, то налогооблагаемая прибыль принимается равной 30% балансовой прибыли. Таким образом, базовая ставка минимального альтернативного налога составляла 12% балансовой прибыли [6, р. 340].

Сегодня базовая ставка (без учёта дополнительных налогов и сборов на образование) минимального альтернативного налога для компаний-резидентов и нерезидентов установлена на уровне 18,5%. Учитывая ставки налога на прибыль корпораций и исходя из базовой ставки минимального альтернативного налога, можно рассчитать, что налогооблагаемая прибыль для компаний-резидентов и нерезидентов не может быть меньше 61,667 и 46,25% балансовой прибыли соответственно.

Однако индийский бизнес весьма успешно "справляется" со столь тяжёлым

номинальным налоговым бременем путём уклонения от уплаты или избегания корпоративного налога. Малый и средний бизнес, как правило, просто уклоняются от уплаты налогов, а представители крупного бизнеса лоббируют введение в налоговое законодательство различных льгот и преференций, подкрепляя свои аргументы взятками, пожертвованием значительных денежных сумм на финансирование предвыборных компаний различных партий и политиков, ратующих за их интересы. Поэтому не удивительно, что эффективная ставка корпоративного налога для компаний с наибольшей величиной прибыли до налогообложения на 11,475 п. п. меньше номинальной и на 5,76 п. п. меньше, чем у компаний с небольшой прибылью (табл. 2).

Таблица 2

Эффективные ставки корпоративного налога для компаний с различным размером прибыли по данным 2012-2013 ф. г. [14]

Прибыль до налогообложения, млн индийских рупий	Количество компаний	Эффективная ставка налога, %
Убытки	250865	0
0	33832	0
0-10	302637	26,73
10-100	25029	25,33
100-500	4657	23,33
500-1000	742	22,72
1000-5000	772	21,86
Свыше 5000	272	20,97
По всем компаниям	618806	22,44
Номинальная ставка (с учётом сборов и надбавок)	—	32,45

Составлено по источнику [14].

По оценкам специалистов Министерства финансов из-за многочисленных налоговых стимулов по корпоративному налогу бюджет недополучает ежегодно порядка 800 млрд рупий [15], что по текущему курсу составляет около 16 млрд долл. США. Ещё одна проблема, которая

заслуживает особого упоминания в данном контексте, состоит в том, что в Индии доходы от сельскохозяйственной деятельности не подлежат обложению налогом на прибыль предприятий. Такая налоговая льгота, по-видимому, имела смысл в 50-е годы, когда фактически все

фермеры были бедны. Однако теперь ситуация изменилась, и весьма состоятельные фермеры появились во многих штатах, например, таких как Пенджаб и Харьяна [6, р. 348]. В таких условиях сохранение налоговой льготы в неизменном виде не только противоречит принципу социальной справедливости, но и представляет собой большую налоговую лазейку: под видом необлагаемой фермерской прибыли налогоплательщики декларируют огромные суммы доходов, полученных из других источников.

Такая ситуация не представляет собой тайны за семью печатями для индийских властей. О ней особо отмечалось в отчёте рабочей группы Министерства финансов Индии по реформированию прямого налогообложения в 2002 г. Признавая наличие злоупотреблений и понимая, что отмена этой налоговой преференции позволила бы существенно (на $\approx 0,4\%$ ВВП) увеличить налоговые поступления, власти все ещё не внесли в законодательство требуемых изменений. Согласно Конституции Индии налогообложение доходов от сельскохозяйственной деятельности отнесено к компетенции штатов, а власти штатов, в свою очередь, находятся под сильным давлением фермерского лобби. Опять-таки, учитывая относительно высокий уровень коррупции в государстве, можно предположить, что не обошлось и без коррупционной заинтересованности властей в сохранении status quo.

Косвенные налоги в Индии. Налогообложение потребления в Индии является относительно сложным, запутанным и не очень прозрачным, поскольку имеет место использование одних и тех же налогов на различных уровнях государственного управления, при этом механизм действия многих не прямых налогов явно требует улучшения.

Косвенные налоги на федеральном уровне в период после приобретения Ин-

дией независимости в основном были представлены акцизами и таможенными пошлинами. При этом акцизы применялись к ограниченному перечню товаров, который постепенно расширялся и в 1975-1976 ф. г. охватывал уже все производимые промышленные товары (manufactures). Использовалось большое количество специфических и адвалорных ставок. Последние варьировались в диапазоне от 2 до 100% стоимости подакцизных товаров.

В конце 70-х годов была обоснована необходимость модернизации налоговой системы Индии путём замены системы акцизов на федеральном уровне популярным в мире и более технически совершенным налогом на добавленную стоимость (НДС). Первая попытка практической реализации такой реформы была связана с введением так называемого модифицированного НДС (MODVAT). Однако MODVAT, во-первых, был применён не ко всем подакцизным товарам, в результате чего проблема каскадного налогообложения не была решена полностью. Во-вторых, MODVAT не использовался в сферах оптовой и розничной торговли, поскольку они были охвачены налогом с продаж, взимание которого относилось к компетенции не центральной власти, а правительств штатов. В-третьих, для предоставления налогового вычета использовалась не обычная проверка соответствия налога, заявленного к вычету у покупателя, налогу, уплаченному продавцом, а физическая верификация использованных в производстве товаров (physical verification of goods).

В дальнейшем MODVAT был реформирован: расширен перечень товаров, с которых следовало уплачивать его вместо акцизов, а также перечень тех использованных в производстве товаров, MODVAT по которым мог быть заявлен к вычету, в том числе за счёт включения в их число нефтепродуктов, капитальных

товаров и др. Специфические ставки были заменены адвалорными, количество которых было сокращено сначала до 11, а затем до 3: 8%, 16% (основная ставка) и 24%. Начиная с 2000-2001 ф. г. модифицированный НДС (MODVAT) получил новое название – центральный НДС (CENVAT).

В настоящее время в Индии действует основная ставка CENVAT на уровне 12%. С начисленной суммы CENVAT следует также уплатить сбор на образование в размере 3%. Таким образом, эффективная ставка данного налога составляет 12,36% [16, р. 841].

Оказание услуг также является операцией, которая подлежит налогообложению. Однако в этом случае используется не CENVAT, а иной косвенный налог, взимаемый на федеральном уровне, – налог на услуги (Service Tax). Первоначально Конституция Индии предоставляла штатам право взимать налоги при предоставлении небольшого перечня услуг, в который, например, входили услуги, связанные с проведением развлекательных мероприятий и перевозкой товаров и людей. Все те услуги, которые не были поименованы в перечне, по умолчанию становились объектом налогообложения для центрального правительства. Впоследствии была принята 88 Поправка к Конституции, которая предоставила право центральному правительству взимать налоги со всех услуг.

Фискальная значимость налога на услуги постепенно возрастала за счёт повышения ставки налога с первоначальных 5% до 8% (2003-2004 ф.г.), а затем, со следующего финансового года, до 10%. Начиная с 2006-2007 ф.г. и по настоящее время налог на услуги взимается по ставке 12% [6, р. 343].

Важным источником налоговых доходов центрального правительства, как и во времена тысячелетней давности, остаются таможенные пошлины. До

начала либерализации внешней торговли в начале 90-х годов прошлого века таможенные пошлины были очень высокими. Так, в 1990 г. из 5000 товарных позиций к менее 4% применялись таможенные пошлины в размере, не превышающем 60%. Для большей части позиций были установлены таможенные пошлины в диапазоне от 110 до 150%, а максимальная величина таможенной пошлины составляла 355% [6, р. 343]. Сегодня же максимальная величина таможенной пошлины, за исключением импортируемой сельскохозяйственной продукции, составляет умеренные 10%. Также применяются таможенные пошлины в размере 2%, 5% и 7,5%. Что касается сельскохозяйственной продукции, то таможенная политика Индии в этом аспекте схожа с таможенной политикой других стран, в том числе ОЭСР, и нацелена на защиту собственного сельхозпроизводителя. Для многих сельскохозяйственных товаров установлены таможенные пошлины в диапазоне от 30 до 100%. Вместе с тем импорт некоторых видов сельскохозяйственной продукции, имеющих важное социальное значение (например, проса, гречихи и др.), традиционно освобождён от таможенных пошлин.

В целом система таможенных пошлин в Индии является весьма сложной и, по мнению многих специалистов, требует дальнейшей унификации и даже либерализации по отношению к импортируемой сельскохозяйственной и некоторым другим видам продукции. Последнее обосновывается, в частности, тем, что защита местных товаропроизводителей от конкуренции со стороны производителей зарубежных товаров наносит значительный ущерб интересам индийских потребителей. Например, в Индии зачастую на дороге можно увидеть семейную пару с несколькими детьми на скутере, а если бы таможенные пошлины были снижены (сегодня они составляют 125%), то, ско-

рее всего, эта семья смогла бы приобрести подержанный импортный автомобиль и передвигаться более комфортабельно и безопасно [6, р. 348].

Как уже отмечалось, распределение налоговых полномочий между центром и штатами закреплены в Конституции Индии. Важнейшим источником налоговых доходов штатов изначально был налог с продаж. Поступления от этого налога составляли более 60% всех их налоговых поступлений. Вместе с тем, использование налога с продаж было связано с рядом проблем.

Во-первых, поскольку центральное правительство его не регулировало, то практики взимания налога с продаж в отдельных штатах существенно разнились. Отличались не только ставки налога, но и принципы формирования налоговых баз. Например, в одних штатах этот налог охватывал только розничную торговлю, в других – только оптовую. Во-вторых, поскольку налогооблагаемые товары могли быть использованы для производства других товаров или перепродажи, а зачёт уплаченного налога с продаж не предусматривался, постольку возникал эффект каскадного налогообложения – налог на продажи начислялся на сумму ранее внесённого в бюджет налога. И, в-третьих, налог на продажи препятствовал свободной торговле между штатами.

В середине 90-х годов XX в. Национальный институт публичных финансов и политики (National Institute of Public Finance and Policy) обосновал рекомендации по замене налога с продаж налогом на добавленную стоимость на уровне штатов, используемым параллельно с CENVAT. Такая модель рассматривалась как наиболее приемлемая, поскольку позволяла сохранить баланс между фискальной автономией штатов и полномочиями центра по перераспределению финансовых ресурсов. Этот подход предназначался на среднесрочную перспективу,

а долгосрочной целью было введение единого НДС на товары и услуги, взимаемого центральным правительством. Но для того чтобы на практике реализовать предложения по замене налога с продаж на НДС, понадобилось более 10 лет. Только в 2005 г. большинство штатов имплементировали соответствующие положения реформы и перешли на взимание НДС, который все ещё зачастую традиционно называется центральным налогом с продаж (Central Sales Tax, CST).

Сегодня ставки CST в основном находятся в диапазоне от 5 до 15% и могут различаться для одного и того же товара в отдельных штатах. В торговле между ними существует возможность использовать ставку 2%, но предъявить к вычету налог по товарам, "импортированным" из других штатов, нельзя. При этом все суммы уплаченного налога на товары, приобретённые внутри штата и использованные для производства других товаров, принимаются к вычету. Экспорт облагается по нулевой ставке, что позволяет экспортёрам заявлять о праве на возмещение уплаченных ими внутри страны сумм налога.

Штаты пополняют свои бюджеты также за счёт взимания налога на ввоз товаров на их территорию (Entry tax), который является традиционным для индийского общества и известен с древнейших времён. Ставки этого налога существенно различаются от штата к штату и находятся в достаточно широком диапазоне от 0,5 до 15%. Отдельные штаты разрешают заявлять к вычету налог на ввоз при уплате центрального налога с продаж.

Многие муниципалитеты также воспользовались правом устанавливать аналогичный налог на ввоз товаров на их территорию (Octroi). Местный налог на ввоз товаров уплачивается даже в том случае, если товары произведены и про-

даются (потребляются) в одном и том же штате, но место производства и место продаж (потребления) относятся к разным муниципалитетам.

Несмотря на свою фискальную значимость и глубокие исторические корни, налоги на ввоз товаров на соответствующую территорию, штатный (Entry tax) и местный (Octroi), вызывают много нареканий, поскольку они создают экономические барьеры для торговли, являются причиной коррупции, приводят к росту логистических затрат индийских предприятий. Как отмечается в отчёте Мирового Банка, вследствие бюрократических процедур, связанных с уплатой налогов, в многокилометровых очередях на границах штатов грузовой транспорт проводит до 60% времени на перевозку грузов [15], так что средняя скорость движения грузового транспорта в Индии составляет только 250-300 км в день, в то время как, например, в развитых странах – 800-1000 км [17, р. 124].

Не останавливаясь более на других многочисленных, но менее значимых с фискальной точки зрения налогах, рассмотрим кратко перспективы наиболее важной ожидаемой налоговой реформы в Индии – введения налога на товары и услуги (Goods and Services tax, GST).

Как уже отмечалось, реформа по замене налога с продаж налогом на добавленную стоимость носит паллиативный характер, что было очевидным уже в момент её проведения. Масштабы двойного налогообложения хотя и сократились, но не были ликвидированы полностью. Проиллюстрируем это на условном примере, учитывающем только влияние центрального налога на добавленную стоимость (CENVAT) и центрального налога с продаж (CST) [6, р. 349].

Предположим, что стоимость товара у производителя составляет 100 у.е.

Когда дистрибьютор приобретает товар, он должен заплатить центральный налог на добавленную стоимость (CENVAT) в размере 12 у.е. и центральный налог с продаж, предположим, по ставке 5%, то есть 5,6 у.е. ($0,05 \cdot 100 + 0,05 \cdot 12$). Таким образом, цена приобретения товара для дистрибьютора с учётом этих двух налогов составит 117,6 у.е. В то же время, когда дистрибьютор реализует приобретённый у производителя товар розничному торговцу, он сможет заявить к вычету только 5,6 у.е. Если бы использовалось не два разных налога, а один, то дистрибьютор мог бы получить вычет на полную сумму налога, уплаченного производителю при покупке товара. Реализовать такой механизм на практике, заменив CENVAT на центральном уровне и CST на уровне штатов единым налогом на товары и услуги (GST), является основной задачей предстоящей налоговой реформы.

Кроме того, предполагается, что с введением нового налога будет отменено значительное количество других налогов. Так, на центральном уровне, помимо CENVAT, будут упразднены налог на услуги, а также компенсационная и дополнительная таможенные пошлины. На уровне штатов планируется отказаться не только от центрального налога на продажи, но и от налога на развлечения, налога на роскошь, налога на проведение лотерей, налога на ввоз товаров на территорию штата (Entry tax) и др.

По оценкам экспертов отмена налога на ввоз товаров на территорию штата и введение (GST) будет не только способствовать формированию единого рынка товаров в Индии, но позволит существенно сократить время на перевозки товаров, а в целом экономия на логистических затратах предприятий составит

30% в течение 3-4 лет после имплементации реформы [18].

Замысел налоговой реформы получил поддержку и позитивную оценку со стороны западных партнёров Индии, в том числе ОЭСР. Так, в экономическом обзоре Индии, опубликованном ОЭСР в ноябре 2014 г., отмечается, что "долгосрочный налог на товары и услуги, который ещё не принят Парламентом, даёт возможность ограничить использование пониженных ставок и льгот. Замена существующей сложной и многоуровневой системы непрямых налогов налогом на товары и услуги (GST) с широкой базой налогообложения будет способствовать экономическому росту и повышению уровня конкурентоспособности" [19].

Правительство Индии объявило о том, что налог на товары и услуги (GST) будет введён с 01 апреля 2016 г. Однако по ряду вопросов, связанных с проведением реформы, все ещё идут острые дискуссии. Менее чем за год до срока ожидаемой имплементации реформы все ещё нет консенсуса по вопросу о размере

ставки налога на товары и услуги. Политически желаемой является величина ставки не более 20%, в то время как расчёты специалистов показывают, что для достижения целей реформы ставка налога должна быть на уровне 27-28% [20]. Не менее острыми являются вопросы определения пропорций распределения доходов от GST между центром и штатами, порядок и размеры компенсаций центром возможных налоговых потерь штатов, вопросы администрирования нового налога, в том числе предоставления зачётов при торговле между штатами и др.

Анализируя развитие налоговой системы Индии, уже отмечались определенные немаловажные его институциональные особенности. Продолжая изучение институционального аспекта, рассмотрим оценку индийской налоговой системе в рамках рейтинга легкости уплаты налогов Paying Taxes, составленного специалистами Мирового Банка и Прайсватерхаус Куперс (табл.3).

Таблица 3

Отдельные показатели и позиции Индии в рейтингах Paying taxes

Показатель	Год							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Лёгкость уплаты налогов в Индии (место в мире, ранг)	165	169	169	164	147	152	158	156
Общее количество стран в рейтинге	178	181	183	183	183	184	189	189
Количество налоговых платежей	60	60	59	56	33	33	33	33
Время, затрачиваемое на выполнение налоговых обязательств, часы	271	271	271	258	254	243	243	243
Общая налоговая ставка, %	70,6	71,5	64,7	63,3	61,8	61,8	62,8	61,7

Составлено по источнику [21].

Индия, как и её геополитический соперник в Азии – Китай, вначале занимала в нём слабые позиции. Так, в рейтинге 2008 г. Индия находилась на 165 месте, а Китай на 168. Однако в даль-

нейшем Китае удалось добиться значительного прогресса и согласно рейтингу Paying Taxes 2015 он уже занял 120 место, в то время как Индия довольствуется 156. Хотя позиция Индии в рейтинге

2015 г. несколько лучше, чем 158 место в рейтинге предыдущего года, но все-таки несколько хуже наилучшего результата, показанного в 2012 г. – 147 место. В Индии, как и в Китае, значительно уменьшилось количество налоговых платежей – с 60 в рейтингах 2008-2009 гг. до 33 начиная с 2012 г. Несмотря на такой прогресс, ситуация в этом аспекте далека от идеальной, поскольку по сравнению с тем же Китаем индийскому предприятию необходимо вносить почти в пять раз больше налоговых платежей. Это ещё раз свидетельствует об излишней усложнённости индийской налоговой системы.

Динамика и уровень совокупной налоговой ставки для Индии (рис. 3) в целом сопоставимы с показателями для Китая. Можно даже отметить, что в Индии величина налоговой ставки по данным рейтинга 2014 г. была на 0,9 процентных пункта (п. п.) меньше, чем в Китае, а по данным рейтинга 2015 г. разрыв увеличился до 2,9 п. п.

Что касается затрат времени на выполнение налоговых обязательств, то здесь ситуация противоречивая. Изначально они были сравнительно невелики – 271 час по данным рейтингов 2008-2010 гг., затем уменьшились до 258 и 254 часов в 2011-2012 гг. и до 243 часов по данным рейтинга 2013 г. В рейтингах последующих двух лет затраты времени на выполнение налоговых обязательств не изменялись. С одной стороны, нынешние сравнительно низкие затраты времени на выполнение налоговых обязательств свидетельствуют о том, что в сфере налогового администрирования ситуация постепенно улучшается. Но, с другой стороны, количество обязательных платежей уменьшилось почти вдвое, а затраты времени – только на 10%, в то время как Китай уменьшил эти затраты предприятий почти в 3,5 раза.

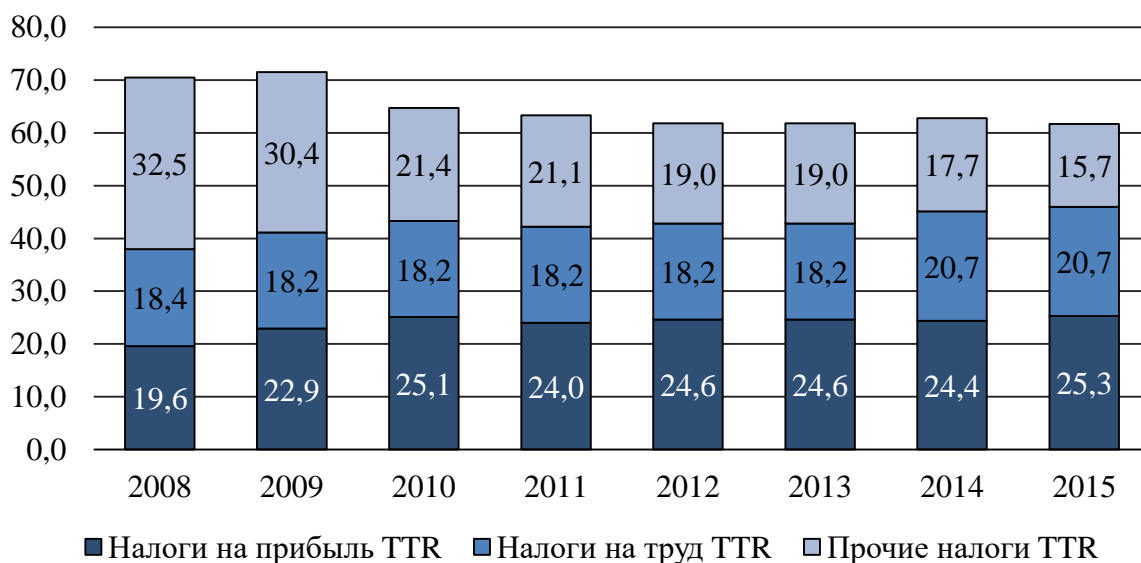
Это означает, что в целом прогресс в данном аспекте пока незначителен. Ин-

дия, которая является одним из мировых лидеров в разработке программного обеспечения, пока недостаточно использует современные информационные технологии в налоговом администрировании, в противном случае динамика анализируемых показателей была бы иной. Как отмечают индийские специалисты: "Налоговые департаменты все ещё весьма далеки от того, чтобы воспользоваться в полном размере выгодами от (информационных) технологий в налоговом администрировании и принуждении, информационные системы в департаментах не современны и достаточно трудным является любой информационный обмен не только между налоговыми департаментами центра и штатов ... но даже между Центральным советом по прямым налогам и Центральным советом по акцизам и таможенным тарифам департамента доходов министерства финансов Индии" [5, p. 61].

Подводя краткие итоги выполненного анализа, можно сделать следующие выводы.

1. Индийский опыт показывает, что либерализация налогов в комплексе с другими мерами по реформированию экономики дают свои плоды, если направлены не просто на общее улучшение институциональной среды, а на ускоренное развитие сферы материального производства, индустрии, способной обеспечивать, в отличие от сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых, возрастающую факторную отдачу. При этом, несмотря на то что существующее несовершенство налоговой системы необходимо и возможно устранить в средне- и долгосрочной перспективе, оно не является критичным ограничением для обеспечения экономического роста уже в текущем периоде, если налоги в принципе направлены на развитие и в целом соответствуют местным традициям государственности.





Источник данных: составлено по [21]

Рисунок 3. Динамика совокупных налоговых ставок (Total Tax Rates, TTR) по группам налогов в Индии

2. Уровень современных налоговых поступлений в Индии является явно недостаточным для того, чтобы профинансировать все необходимые инфраструктурные проекты, решить проблемы бедности, образования, здравоохранения и т.д. Это, с одной стороны, а, с другой, – ограничивая свои финансовые потребности, государство способствует увеличению финансовых ресурсов экономических субъектов. Что лучше – вопрос открытый. Однако в Индии пока лучше работает акцент на частный сектор. Исторический опыт построения национальной экономики на основе доминирования общественного сектора и социалистических принципов и подходов к регулированию социально-экономического развития (с момента обретения независимости и до 1991 г.) не вполне оправдал ожидания индийского народа. Весьма вероятно, что если бы не произошло переосмысление роли налоговой системы и её реформирования с целью создания более благоприятных условий для ведения бизнеса, то вряд ли Индия могла бы удивить мир столь высокими темпами экономи-

ческого роста и строить вполне реалистичные планы вхождения в число мировых лидеров.

3. Эффективные с точки зрения западной теории и практики налоговые решения весьма туго реализуются в институциональных условиях Индии. Наглядный пример этому – затянувшаяся реформа косвенного налогообложения. Вряд ли стоит обвинять в непрофессионализме или отсутствии решимости в этом вопросе индийское правительство, которое понимает, что последующее нарушение устоявшегося распределения фискальных интересов штатов и центра может бросить вызов столь сложно достигнутой целостности страны. Отметим то, что сегодня против проведения реформы выступает основная оппозиционная партия Индии, глава которой, будучи в прошлом у власти и возглавляя правительство, разработал план введения единого налога на товары и услуги (GST) [22]. Этот факт – яркое свидетельство тому, что нельзя недооценивать влияние институциональных и политических факторов на налоговые реформы, которое во

многих случаях оказывается намного сильнее теоретических доводов и позитивного опыта других стран.

4. Существующие достаточно высокие налоговые ставки не отражают фактической тяжести налогового бремени. В условиях сформировавшейся институциональной матрицы индийский бизнес выработал и успешно применяет свой национальный рецепт оптимизации налоговой нагрузки: путём лоббирования и использования коррупционных схем добиваться различных налоговых преференций, а также способствовать сохранению существующих лазеек в налоговом законодательстве, а затем уже на вполне законных основаниях избегать уплаты налогов. Учитывая, что стратегический выбор Индии, отражённый в рамках программы "Make in India", делает ставку на привлечение масштабных зарубежных инвестиций в индийскую промышленность, такое положение вещей может стать существенным препятствием реализации программы. Особенно, если ставка сделана на западноевропейских и американских инвесторов, которые в большинстве своём привыкли следовать чётким формальным налоговым правилам, избегать коррупционных схем.

5. Непростые проблемы стоят перед индийским правительством сегодня. Очевидно, налоговая система требует дальнейших реформ, выработки новых принципов взаимодействия государства и налогоплательщика. Решить эти задачи можно, опираясь на лучшие традиции и проверенные временем конструктивные идеи, изложенные ещё на страницах древних трактатов, о том, что собирать налоги необходимо подобно тому, как пчела берёт мало-помалу нектар у цветка, не причиняя ему вреда, но, разумеется, с учётом всех современных требований к хорошим налогам и налоговым системам. Это ясно осознают современные индийские специалисты-финансисты, отмечающие, что: "Мы должны создать культу-

ру, которая поощряет максимальное добровольное соблюдение налоговой дисциплины, и взрастить прогнозируемый, заслуживающий доверия, и стабильный налоговый режим" [23]. Все это очень похоже на новое звучание старых истин и, учитывая многотысячелетние традиции государственности, вселяет некоторый оптимизм относительно стратегических перспектив налоговой политики современной Индии.

Литература

1. Global Economic Prospects. Spillovers amid Weak Growth. January 2016. – World Bank Group, 2016. – 261 p.
2. Industry, value added (% of GDP) [Электронный ресурс] // The World Bank. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS>.
3. Пахомов Е. Следуй Модии – делай в Индии [Электронный ресурс] // BRICS Business Magazine. – Режим доступа: <http://bricsmagazine.com/ru/articles/sleduy-modi-delay-v-indii>.
4. Rao M.G. Tax system reform in India: Achievements and challenges ahead // Journal of Asian Economics. – 2005. – Vol. 16 (6). – P. 993-1011.
5. Rao M.G. Political Economy of Government Finance in India / M. Govinda Rao // India Review. – 2015. – Vol. 14. – No. 1. – P. 58-72.
6. Panagariya A. India: The Emerging Giant / Arvind Panagariya. – Oxford University Press, 2008. – 514 p.
7. Indian Public Finance Statistic 2013-2014. – Government of India. Ministry of Finance, Department of Economic Affairs, Economic division. – April 2014. – P. 14-15.
8. The truck stops here [Электронный ресурс] // The Economist. – Режим доступа: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21631147-fix-indias-indirect-tax-system-overdue-it-may-fall-short>.



9. GDP per capita, PPP (constant 2011 international \$) [Электронный ресурс] // The World Bank. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD>.
10. Tax revenue (% of GDP) [Электронный ресурс] // The World Bank. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS>.
11. The Constitution of India. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lawmin.nic.in/olwing/coi/coi-english/coi-indexenglish.htm>.
12. Нормативные акты иностранных государств. Индия [Электронный ресурс] // Портал внешнеэкономической информации. Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=4660].
13. Shome P. Taxation policy since 1991 economic reforms / Parthasarathi Shome // Encyclopedia of India. Stanley A. Wolpert, editor in chief. – Vol. 4. – Thomson Gale. – P. 139-143.
14. Revenue foregone under the Central Tax System: Financial Years 2012-13 and 2013-14. – Government of India, Ministry of Finance, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://indiabudget.nic.in/ub2014-15/statrevfor/annex12.pdf>
15. Dhara T. In India, Tax Evasion Is a National Sport [Электронный ресурс] / Tushar Dhara and Cherian Thomas // Businessweek.com. – Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/bw/magazine/in-india-tax-evasion-is-a-national-sport-07282011.html>.
16. Worldwide Tax Summaries. Corporate Taxes 2014/2015. – PwC, 2014.
17. Swaminathan J.M. (ed.) (2009). Indian Economic Superpower. Fiction or Future? (World Scientific Series on 21st Century Business) / Edited by Jayashankar M. Swaminathan. – World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2009. – 270 p.
18. Logistics players can gain 30% on cost from GST: Crisil [Электронный ресурс] // Moneycontrol.com. – Режим доступа: [online] Available at: http://www.moneycontrol.com/news/business/logistics-players-can-gain-30costgst-crisil_1403349.html [Accessed 22 Nov. 2015].
19. OECD Economic Surveys. India. November. Overview. – OECD, 2014.
20. Ranganathan K. India: Union Budget 2015 – Indirect Taxes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mondaq.com/india/x/379352/sales+taxes+VAT+GST/Union+Budget+2015+Indirect+Taxes> [Accessed 24 Oct. 2015].
21. Paying Taxes 2007-2016. Doing Business. – World Bank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes>.
22. Индийское правительство отказалось от плана внедрения единого налога на товары и услуги [Электронный ресурс] // Offshore.ru. – Режим доступа: http://offshore.ru/blog/offshore_news/indijskoe-pravitelstvo-otkazalos-ot-plana-vnedreniya-edinogo-naloga-na-tovary-i-uslugi.html.
23. Министр финансов Индии заявил о достижимости целей по налогу на потребление: Записки об оффшорах [Электронный ресурс] // Offshore.ru. – Режим доступа: http://offshore.ru/blog/offshore_news/ministr-finansov-indii-zayavilo-dostizhimosti-celej-po-nalogu-na-potreblenie.html.

Представлена в редакцию 13.04.2016 г.

**ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ НДДКР В УКРАЇНІ:
ДОСВІД ІННОВАЦІЙНО РОЗВИНУТИХ КРАЇН**

Вибір Україною стратегічного курсу економічного розвитку держави шляхом інтеграції у Європейське Співтовариство, що визначено у посланні "Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році" [1, с. 228], визначає впровадження змін, спрямованих на формування сприятливих умов інноваційного середовища для вітчизняних й іноземних підприємств, які здійснюють діяльність на території країни. Відомо, що державна політика держав-членів ЄС спрямована на стимулювання сприятливого інвестиційного клімату у сфері інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. За даними Європейського комітету статистики [2], у 2014 р. видатки на дослідження та розробки у країнах ЄС зросли в середньому до 283 млрд євро. У 2013 р. вони склали 2,03% ВВП та у 2014 р. збільшилися на 15% порівняно з 2004 р. Найбільшими такі видатки були у Фінляндії (3,17% ВВП), Швеції (3,16% ВВП) та Данії (3,05% ВВП), а найменшими – в Румунії (0,38% ВВП), Латвії (0,69% ВВП) та Сербії (0,77% ВВП). В Україні питома вага видатків на інноваційну діяльність у загальному обсязі ВВП скорочується: якщо в 2004 р. вона складала 1,3%, то в 2014 р. зменшилася майже в 2,7 раза та складала 0,49% [3]. Ураховуючи те, що в умовах фінансової та політичної кризи в Україні загальний обсяг ВВП у порівняльних цінах постійно скорочується, зниження питомої ваги інноваційних витрат у ВВП свідчить про недостатнє забезпечення розвитку інноваційної складової економіки України.

Проблемам стимулювання інноваційного розвитку економіки України присвячено низку наукових праць, серед яких важливе місце посідають сучасні дослідження під керівництвом В. Гейця [4], де обґрунтовано необхідність зміни засад економічного розвитку в Україні та створення умов для активного використання можливостей вітчизняного науково-технічного й інноваційного потенціалів; М. Дибі і Т. Майорової [5], які визначають напрями підвищення ролі інвестиційної політики держави у стимулюванні економічного розвитку країни, формуванні інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання; С. Ілляшенка [6], де розкриваються проблеми державної політики щодо забезпечення інноваційного розвитку промисловості; О. Амоші, А. Землянкіна та І. Підоричевої [23; 31] щодо визначення поточного стану й основних проблем інноваційної діяльності у промислових регіонах України, а також щодо обґрунтування доцільності збільшення якості діючої системи державного управління інноваціями на національному та регіональному рівнях з метою прискорення структурних реформ на основі розвитку комунікаційних взаємозв'язків органів влади з наукою, бізнесом та суспільством.

Зарубіжні автори при дослідженні інноваційного розвитку економіки приділяють увагу державним інструментам стимулювання наукових досліджень і розробок у країні. Так, наприклад, J. Fichtner і A. Michel [7] аналізують особливос-

© Ю.О. Мазур, 2016

ті використання інвестиційного податкового кредиту на проведення наукових досліджень та розробок у США з метою обґрунтування його економічної ефективності. Автори дійшли висновку, що основними вимогами щодо забезпечення ефективності використання такого стимулу мають бути такі: по-перше, незмінність умов надання інвестиційного податкового кредиту, що дозволяє підприємствам мати впевненість при плануванні майбутніх інвестицій; по-друге, заборона на законодавчому рівні внесення поправок щодо повернення податкового кредиту; по-третє, визначення кваліфікованих витрат (з метою оподаткування) мають бути розширені та максимально спрощені.

У дослідженні А. Рао [8] викладено аналіз попередніх праць щодо оцінки еластичності інвестицій у наукові дослідження та розробки від фіскальних стимулів у США, Канаді та Австралії; виявлено переваги та недоліки надання податкового кредиту; визначено доцільність його надання нарівні з іншими державними стимулами (наприклад, урядовими грантами, розширеним захистом прав інтелектуальної власності тощо) тим підприємствам, які інвестують кошти у розробку нових біотехнологій загальносвітового значення.

Аналіз впливу інвестиційного податкового кредиту на величину кваліфікованих витрат підприємства в умовах реформування податкового законодавства через зміну ставки такого кредиту протягом 2000-2003 рр. у Японії виконано у роботі Н. Kasahara, К. Shimotsu та М. Suzuki [9]. За податковою реформою 2003 р. японським урядом запроваджено загальну систему податкового кредитування, відповідно до якої сукупний податковий кредит став значно більшим, ніж був при прирісній системі до 2002 р. включно. Проведені авторами дослідження показали, що сукупні витрати на наукові дослідження та розробки в

2003 р. були б нижчими на 3,0-3,4% за відсутності реформування механізму надання податкового кредиту, а також вони були б більшими на 3,1-3,9% за умови не обмеження суми податкових кредитів.

В Україні дослідження податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки базується, з одного боку, на оцінці методів податкового регулювання діяльності суб'єктів господарювання – через оцінку впливу податкових стимулів на ефективність розвитку економіки України [10; 11]; з іншого – на аналізі зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки за допомогою відповідних податкових інструментів: у дослідженнях [12; 13] висвітлюються особливості інноваційного розвитку в розвинутих країнах світу та країнах з емерджентною економікою, а також аналізуються напрями податкового стимулювання наукових досліджень та розробок у них. І. Алексеев та Р. Желізняк [14] узагальнюють досвід розвинутих країн, які застосовують податкові стимули інноваційної діяльності підприємств, і визначають, що найбільш розповсюдженими їх видами є податковий кредит і спеціальні вирахування; авторами дослідження [15, с. 159] на основі аналізу зарубіжного досвіду обґрунтовуються напрями вдосконалення бюджетного та податкового стимулювання інновацій в Україні.

У цілому зарубіжні підходи спрямовані на вирішення проблеми підвищення ефективності податкових стимулів інноваційного розвитку економіки відповідної держави, а вітчизняні – на пошук оптимального механізму податкового стимулювання підприємств в умовах обмеженості фінансових ресурсів й інституційних перетворень в Україні. На відміну від здійснених досліджень, пропонується підхід, який, базуючись на аналізі актуальних трендів у податковому законодавстві та податковій політиці різних груп країн світу (розвинених і тих,

що розвиваються) у посткризовий період, передбачає обґрунтування напрямів податкового стимулювання НДДКР в Україні з урахуванням новітніх тенденцій розвитку її економіки та інститутів.

Метою статті є виявлення перспектив й обґрунтування механізмів податкового стимулювання НДДКР в Україні в умовах подолання наслідків економічної кризи з урахуванням особливостей сучасного етапу реформування господарського законодавства, специфіки сформованого інституційного середовища і стратегічних напрямів розвитку економіки держави.

Прийняті протягом останнього часу зміни в податковому законодавстві України спрямовані на забезпечення податковими надходженнями бюджетів усіх рівнів. Надаючи податкові пільги, Податковим кодексом України (ПКУ) обмежено введення податкових стимулів, спрямованих на розвиток інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Згідно зі змінами, внесеними до ПКУ, з початку 2015 р. виключені статті про податкове стимулювання впровадження підприємствами енергоефективних технологій, а також про надання тимчасових пільг з податку на прибуток, отриманий від таких напрямів діяльності:

виробництво біопалива;

виробництво електричної і теплової енергії та/або виробництво теплової енергії з використанням біологічних видів палива;

виробництво техніки, обладнання для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів, у тому числі самохідних сільськогосподарських машин та енергетичних установок, які споживають біологічні види палива.

У сучасних умовах ПКУ не передбачено скорочення податкових зобов'язань платників податків у результаті здійснення ними інноваційної діяльності. Винятком є діяльність підприємств, яку

визначено у ст. 142 ПКУ, що не має безпосереднього відношення до інновацій [17, ст. 142], а також у п. 2 ст. 4 Закону України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць" [16, ст. 4] як ту, що належить до пріоритетних галузей економіки України та відповідає вимогам до загальної кошторисної вартості (3 млн євро – для суб'єктів великого підприємництва, 1 млн євро – для суб'єктів середнього підприємництва, 500 тис. євро – для суб'єктів малого підприємництва) та кількості створених нових робочих місць для працівників виробництва.

На практиці податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні розкривається через звільнення від оподаткування основними бюджетоутворюючими податками законодавчо встановлених видів господарської діяльності в умовах дії таких чинників:

неузгодженість та фрагментарність державної політики у сфері НДДКР;

недостатнє фінансування державних програм у сфері НДДКР, наукової і науково-технічної діяльності в Україні;

відсутність організаційної та фінансової підтримки інноваційних підприємств;

відсутність ефективної системи контролю за інноваційною діяльністю підприємств й обґрунтованого механізму коригування інноваційної політики.

Сучасна практика інноваційного розвитку багатьох держав світу як з розвиненою, так і з економікою, що розвивається, передбачає значне зростання інвестицій у НДДКР. Державні органи влади у європейських країнах, країнах Азії, Південної Америки та США визнають важливість інвестування в інноваційні складові розвитку вітчизняної економіки. Одним із найбільш гнучких інструментів державної політики у сфері інновацій виступають податкові стимули НДДКР.



Вибір податкових стимулів НДДКР залежить від макроекономічних чинників, таких як рівень інноваційного розвитку та значних ринкових провалів у сфері НДДКР, структура промисловості та розмір підприємств, особливості оподаткування прибутку підприємств. Наприклад, Швеція та Фінляндія не надають субсидії та не застосовують пільгове оподаткування інноваційної діяльності, але мають високий рівень приватних витрат на НДДКР. Інші країни (наприклад, Нова Зеландія) віддають більшу перевагу субсидіям, ніж податкам, щоб реалізувати цілі НДДКР та запобігати загрозам нейтральності податкової системи. Великобританія, США та Франція використовують комбінацію субсидій та податкових стимулів для стимулювання приватних інвестицій у НДДКР.

Залежні від інституційних особливостей розвитку економіки відповідної держави, податкові стимули НДДКР є ефективним інструментом для сприяння запровадженню НДДКР у приватному секторі. Це пов'язано з тим, що вони можуть збільшувати приватні витрати на дослідження до кількості, еквівалентної в середньому витратам податкових доходів. Однак ефективність податкових стимулів НДДКР визначається дизайном заходів щодо цілей податкової політики. Основними характеристиками дизайну податкового стимулювання НДДКР є такі:

1) адміністрування – визначеність у податковій підтримці НДДКР дозволяє забезпечити довготермінове планування діяльності підприємства;

2) форма податкового стимулу – податкові знижки та податкові кредити на НДДКР спрямовані на отримання різного ефекту для великих та малих підприємств, а також на прийняття рішення щодо НДДКР;

3) форма витрат (об'ємні або пріоритетні НДДКР) – використання податкових стимулів за об'ємними витратами на НДДКР або за витратами, які зростають у поточному періоді порівняно з попереднім, має різні адміністративні та фінансові наслідки;

4) цільовий характер – об'єктами надання податкових стимулів НДДКР є інноваційні розробки малих підприємств, сумісні державно-приватні дослідження тощо;

5) напрям НДДКР – податкові стимули можуть бути спрямовані на фундаментальні дослідження або прикладні НДДКР залежно від часового періоду проведення досліджень;

6) положення щодо ухилення від сплати податків – запровадження спеціальних положень запобігає ухиленню підприємств від сплати податків у разі бажання отримати податкові стимули для необґрунтованих НДДКР;

7) вимоги для іноземних підприємств – податкові правила у сфері стимулювання НДДКР впливають на інвестиційно-інноваційну привабливість країни у сфері проведення міжнародних досліджень.

Аналіз досвіду використання податкових стимулів НДДКР в інноваційно розвинутих країнах світу [7; 9; 18] дозволяє виділити ряд адміністративних рекомендацій щодо запровадження податкових стимулів НДДКР. Серед них особливе значення мають чіткість, логічність і передбачуваність у наданні державою податкових стимулів НДДКР для підприємств, які приймають рішення щодо реалізації інноваційних розробок. Необхідно чітко визначити, що НДДКР має право на податковий стимул. Визначеність підприємства щодо надання податкового стимулу НДДКР дозволяє йому планувати господарську діяльність протягом відповідного періоду. Якщо такий період

часу є тривалим, то ефективність податкового стимулювання НДДКР збільшується. Надмірно складні схеми адміністрування податкового стимулювання НДДКР або такі, що часто змінюються, є стримуючим чинником інвестицій у НДДКР.

При впровадженні податкових кредитів (знижок) у сфері НДДКР необхідно враховувати витрати на дотримання вимог надання податкового кредиту, які можуть бути особливо обтяжливим для невеликих підприємств. Так, дослідження, проведені для Канади, показали, що витрати на дотримання таких вимог склали 15% від вартості податкового кредиту на НДДКР для малих підприємств порівняно з 5,5% для великих підприємств [18, с. XIV-XV].

У світовій практиці поширеним є використання податкових стимулів НДДКР, які спряють збільшенню кваліфікованих витрат підприємств на проведення НДДКР. Економічними категоріями, на які може поширюватися вплив податкових стимулів, можуть бути такі:

витрати на НДДКР – база стимулювання включає різноманітні витрати, які в деяких країнах можуть бути обмежені кваліфікованими витратами на придбання машин й обладнання, а в деяких – витратами, які здійснюються у країні;

заробітна плата у сфері НДДКР – базою стимулювання є фонд заробітної плати підприємства, працівники якого зайняті у сфері НДДКР;

витрати інтелектуальної власності: за базу стимулювання приймаються витрати на придбання патентів, інвестиції в нематеріальні активи чи придбання нових технологій;

витрати на НДДКР та інтелектуальної власності – база стимулювання включає як витрати на НДДКР, так і витрати інтелектуальної власності;

дискреційна база – деякі країни використовують нижчі ставки податку на

прибуток підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність;

прибуток інтелектуальної власності – базою стимулювання є прибуток, отриманий від комерціалізації продуктів, захищених правом інтелектуальної власності.

Визначення кваліфікованих витрат залежить від країни, в якій використовуються податкові стимули НДДКР. Деякі країни за їх допомогою стимулюють видатки, спрямовані на розвиток фундаментальних досліджень [7, с. 19, 26; 20, с. 408-409]. Ураховуючи ті обставини, що використання податкового стимулювання видатків на НДДКР на етапі проведення фундаментальних досліджень пов'язане з високим ступенем ризику і таке стимулювання можуть дозволити лише розвинені держави зі сталою економікою, найбільш поширеним у країнах є податкове стимулювання витрат, пов'язаних з упровадженням прикладних досліджень, що супроводжується меншим ризиком та від чого користь для економіки є більш явною.

У деяких країнах вважається, що податкові стимули НДДКР мають надаватися протягом усього періоду розробки й упровадження інноваційного продукту в господарську діяльність підприємства. Наприклад, до кваліфікованих витрат на проведення НДДКР в аерокосмічній промисловості Великобританії [25, с. 14] відносять заходи, пов'язані з вивченням, дослідженням, розробкою продуктів, технологій, прототипів, зразків, призначених для підтримки або розширення знання (або технології базового рівня), тестуванням і сертифікацією щодо подальшого виробництва.

Найбільш поширеними формами податкових стимулів НДДКР, які позначаються на величині кваліфікованих витрат, є такі:

податкові кредити – через скорочення податкового зобов'язання підпри-

ємств. Вони можуть застосовуватися до податку на прибуток підприємства (корпоративного податку) або податку на дохід фізичних осіб, зайнятих у сфері НДДКР;

податкові знижки – через вирахування коштів на НДДКР із сукупного доходу підприємства з метою досягнення оподаткованого доходу;

податкова амортизація – через відстрочку зі сплати податку на прибуток підприємств. Вона дозволяє знижувати вартість придбаних основних засобів за вищими ставками в перші роки використання активу, що зменшує загальний оподатковуваний прибуток у відповідні періоди часу.

У загальному розумінні з позицій підприємства вибір податкового кредиту або знижки у сфері НДДКР залежить від ефективної граничної ставки податку на прибуток підприємств. Зазвичай великим підприємствам можуть надаватися як податкові кредити, так і податкові знижки на НДДКР, які є нижчими за їх сукупні податкові зобов'язання. Невеликі підприємства, які не мають значних податкових зобов'язань, можуть отримати більше користі від податкових знижок, які нижчі їх оподаткованого прибутку.

Однак деякі країни (наприклад, Великобританія [24, с. 8], Канада [18; 24, с. 46]) мають можливість надавати невеликим підприємствам податкові кредити у сфері НДДКР. Податкові знижки на НДДКР виступають видом супер-знижки, яка непрямо зараховується до кваліфікованих видатків. Тому для деяких підприємств податкові кредити на НДДКР є більш ефективними при прийнятті рішення щодо НДДКР, ніж податкові знижки, у зв'язку з тим, що податковий кредит відразу відноситься до фінансового кошторису підприємства. Кредити, таким чином, є більш відчутними з позицій забезпечення кваліфікованих витрат підприємства та більш підходящими до захоплення інвестицій у НДДКР. Тому ра-

зом зі знижками вони є дієвим інструментом стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Вибір об'ємної або прирісної схеми витрат на НДДКР залежить від оцінки кожною країною їх переваг і недоліків. Об'ємна схема витрат є найпростішою як для підприємств, так і для держави. Великі підприємства, які проводять значну кількість НДДКР, віддають перевагу об'ємній схемі витрат на НДДКР. Вони вважають, що прирісні схеми не враховують циклічну природу досліджень, які здійснюють суб'єкти господарювання, та виробничі цикли, а також те, що в таких умовах підприємства не можуть зберігати кошти на зростання виробництва у їх фінансовому кошторисі на НДДКР. Прирісні схеми можуть руйнувати здатність великих підприємств отримувати користь від податкових стимулів в умовах довгострокового інноваційного планування, а також скорочувати значну частину джерел фінансування НДДКР. У той же час об'ємні схеми податкового стимулювання НДДКР є достатньо затратними для уряду, але можуть сприяти зростанню прибутку великих підприємств для його спрямування як інвестицій на НДДКР. А більш складні за дизайном та адмініструванням прирісні податкові схеми можуть бути кращими для нових досліджень та малих підприємств.

У цілому прирісні податкові схеми можуть бути більш ефективними в умовах співвідношення вартості НДДКР та його якості за умови, що визначено базовий період податкового стимулювання НДДКР для уникнення хибного податкового стимулювання підприємств. Такі схеми можуть призвести до викривлень у поведінці підприємств з метою забезпечення максимального доступу до податкових кредитів. Це може бути частково подолано за рахунок використання фіксованих або максимальних кваліфікованих видатків на НДДКР як бази для податкового стимулювання

НДДКР. Податкові кредити на основі таких схем мають достатній стимулюючий ефект для підприємств, щоб збільшувати їх кваліфіковані витрати на проведення НДДКР.

Цільовий характер податкових стимулів на НДДКР проявляється в такому. Відомо, що вони є доступними для підприємств, різних за розміром, видами економічної діяльності та напрямом проведення наукових досліджень, які можуть бути фундаментальними чи прикладними, виконуватися самостійно або спільно з державними науково-дослідними установами. Ураховуючи це, багато податкових стимулів на НДДКР затребувані великими підприємствами, які здійснюють більшу частку інноваційних досліджень. Податкові заходи, спрямовані на малі підприємства, зазвичай не мають значного впливу на сукупні інвестиційні витрати, але можуть стимулювати граничні інноваційні витрати. Так, податкове стимулювання інноваційної діяльності невеликих підприємств допомагає їм у період створення та на початку розвитку інноваційної діяльності, тому що на перших етапах вони не можуть бути достатньо прибутковими, щоб скористатися перевагами податкових стимулів. Також усе більш популярним об'єктом для надання податкових стимулів у сфері НДДКР стає проведення наукових досліджень за контрактом або спільно з державними науково-дослідними інститутами й університетами. Таким чином, податкове стимулювання НДДКР має цільову спрямованість та орієнтоване на: підприємства певних видів економічної діяльності; новостворені підприємства, які є більш інноваційними та менш прибутковими, ніж інші підприємства; стратегічно важливі напрями наукових досліджень (наприклад, інформаційно-комунікаційні технології, біотехнології тощо).

Підходи до інноваційного розвитку економіки в кожній державі різні. Так, у США здійснюється фінансування зако-

нодавчо закріплених напрямів фундаментальних досліджень, але в умовах вільної конкуренції приймається рішення, які технології розширювати в більших масштабах. У Китаї, де витрати на НДДКР досягли рівня 2,2% від ВВП у 2015 р., значна частка інвестицій спрямовується в нові види економічної діяльності (наприклад, масштабне розміщення підприємств, що використовують екологічно чисту енергію або провідні гід-технології) порівняно з фінансуванням фундаментальних і прикладних наукових досліджень і розробок. Але при різних підходах до інноваційного розвитку економік багато держав широко використовують відповідний інструментарій стимулювання інвестицій та інновацій у НДДКР. У даний час у ЄС тільки Німеччина та Естонія не застосовують інструменти, спрямовані безпосередньо на податкове стимулювання інновацій.

Використання податкових стимулів на НДДКР може супроводжуватися ухиленням від сплати податків підприємствами у випадку, коли некваліфіковані витрати заявляються підприємством-платником податків як ті, що потребують податкового стимулювання шляхом надання податкового інвестиційного кредиту тощо. Німеччина є однією з країн ОЕСР, яка в середині 1990-х років скасувала надання податкового кредиту на НДДКР через проблеми, пов'язані з його зловживанням [24, с. 17].

Деякими країнами прийнято положення, спрямовані проти штучного роздроблення підприємства на окремі суб'єкти господарювання, мета якого полягає у тому, щоб скористатись спеціальними податковими знижками для невеликих підприємств. Такі країни, як Австралія [24, с. 1; 26, с. 12], мають обов'язкові правила групування для підприємств, що претендують на податкове стимулювання їх інноваційної діяльності. Інші країни прийняли спеціальні положення або правила для відокремлення



прирісних витрат на НДДКР від звичайних річних витрат.

Загалом у країнах, які використовують податкове стимулювання інноваційного розвитку економіки, реалізуються законодавчо встановлені положення, щоб запобігти отриманню підприємствами податкових стимулів для необґрунтованих НДДКР й уникати або ухилятися, таким чином, від сплати податків.

Країни ОЕСР відрізняються за правилами щодо податкового стимулювання НДДКР іноземних підприємств. Для таких підприємств вимогами щодо надання права отримання податкових стимулів у сфері НДДКР є такі:

територіальність – НДДКР мають проводитися в країні, яка забезпечує надання відповідних податкових стимулів;

національний контент – серед співробітників підприємства, зайнятих у сфері НДДКР (наприклад, наукових співробітників), має бути певна кількість громадян країни, в якій здійснюється податкове стимулювання інноваційної діяльності;

експлуатація – результати НДДКР мають використовуватися на благо країни, що надала податкові стимули;

права інтелектуальної власності – право власності на продукт (товар, послугу), отриманий у результаті податкового стимулювання НДДКР, належить державі, що надала податкові стимули.

Такі держави, як Бразилія, Індія, Канада США та ін. [24, с. 52], підтримують положення про те, що інновації мають бути виконані в країні для того, щоб підприємство отримало право на податкові стимули у сфері НДДКР. Проте кваліфіковані витрати національних підприємств або їх іноземних дочірніх компаній на проведення науково-дослідних проєктів не мають права здійснюватися за межами країни (наприклад, витрати щодо виплати заробітної плати, оплати подорожей дослідників).

Інші країни розширюють податкові стимули для своїх підприємств, які займаються НДДКР в іноземних юрисдикціях. Так, наприклад, Австралія має такі положення щодо національного контенту та експлуатації інноваційного продукту як результату НДДКР: основні наукові співробітники повинні бути громадянами Австралії і вигоди, отримані від проведення НДДКР, мають бути застосовані в Австралії.

Проведений аналіз напрямів дизайну податкового стимулювання НДДКР в інноваційно розвинутих країнах свідчить, що, з одного боку, знижуючи собівартість НДДКР, податкові стимули сприяють підвищенню чистої приведеної вартості перспективних науково-дослідних проєктів; фінансові заходи держави у сфері НДДКР визначають розподіл інвестицій за різними проєктами, підприємствами та секторами економіки, спряючи її інноваційному розвитку, з іншого – податкові стимули для НДДКР мають бути правильно спроектовані з метою зниження адміністративних витрат на їх використання.

При проектуванні механізму податкового стимулювання НДДКР необхідно зауважити, що Україна входить у групу держав із рівнем доходів нижче середнього (у 2014 р. обсяг ВВП склав 131,8 млрд дол. [30]). На відміну від країн із високим рівнем доходу (переважна більшість країн ЄС, Канада, США, Японія) і з рівнем доходу вище середнього (Бразилія, Китай, деякі країни ЄС та ін.), Україна має особливості, які негативно позначаються на умовах її інноваційного розвитку.

По-перше, це політична криза. Українська держава характеризується високим рівнем корумпованості органів влади та управління. За даними міжнародних експертів [31, с. 6; 32; 33], Україна посідає 130 місце серед 168 країн світу за індексом корумпованості у державному секторі економіки. У 2015 р. значення

даного індексу зросло порівняно з попередніми періодами. Як відзначається у "The Washington Times", корупція в Україні перешкоджає її виходу із фінансової кризи та соціально-економічному розвитку [33]. Крім цього, мають місце постійні зміни в державному апараті, відсутня законодавчо обґрунтована та виважена стратегія інноваційного розвитку пріоритетних видів економічної діяльності.

По-друге, економічна криза, яка проявляється через зниження ВВП країни (на 9,9% у 2015 р. порівняно з 2014 р.), зростання рівня інфляції (у 2015 р. спостерігалось найбільше зростання індексу інфляції, його величина склала 143,3%), зниження державного фінансування НДДКР (93,5 млн грн у 2015 р., що складає 0,0047% ВВП, порівняно з 349,8 млн грн у 2014 р.), низький рівень інноваційно орієнтованих підприємств (у 2015 р. інноваційною діяльністю займалося 17,3% загальної кількості промислових підприємств із середньою кількістю працівників від 50 чол.), зниження інвестиційної активності в багатьох сферах господарської діяльності (у 2015 р. в економіку України іноземних інвестицій вкладено на суму 3763,7 млн дол. США, що у 12,2 раза менше порівняно з 2014 р.).

По-третє, соціальна криза, яка знаходить відображення у зниженні чисельності населення (у січні-листопаді 2015 р. середня чисельність населення України скоротилася на 154,7 тис. чол. порівняно з аналогічним періодом 2014 р.), передусім, через міграційні процеси та військові дії, а також у зниженні рівня суспільного добробуту.

Тому досвід держав із високим рівнем доходів є корисним з точки зору використання податкових стимулів як ефективних інструментів промислової політики типу catch-up (Ірландія, Іспанія, Чехія та ін.), а також політики інноваційного та конкурентоспроможного типу (Великобританія, Канада, США, Франція, Японія) [27, с. 5], але явно недостатнім у

зв'язку з існуючими відмінностями між Україною та інноваційно розвинутими державами щодо передумов податкового стимулювання НДДКР. У даному контексті основними принципами запровадження механізму податкового стимулювання НДДКР в Україні мають бути простота і стабільність правил щодо використання податкових стимулів НДДКР, прозорість звітності про використання, а також жорсткий контроль за діяльністю органів державної влади та управління у зв'язку з високим рівнем їх корумпованості. Прикладом відносно простої схеми податкового стимулювання НДДКР можуть виступати країни BRICS, які є державами з емерджентною економікою, середнім або низьким рівнем доходів [28, с. 4; 29, с. 6] і характеризуються високим рівнем корумпованості й обмеженістю бюджетних коштів.

У Бразилії, Індії, Китаї та Південній Африці одним із напрямів податкового стимулювання НДДКР є використання податкових знижок, які базуються на кваліфікованих доходах (Китай) та кваліфікованих витратах (Бразилія, Індія та Південна Африка) [13, с. 52; 34, с. 12]. Тому, спираючись на досвід цих країн, впровадження в Україні податкового інвестиційного кредиту у сфері НДДКР у формі податкової знижки, що базується на кваліфікованих витратах і залежить від їх абсолютного обсягу, може бути початковою стадією дизайну вітчизняного податкового стимулювання НДДКР. Це пов'язано з тим, що така форма податкового стимулювання НДДКР є найбільш простою з позицій податкового адміністрування для використання та прозорою в умовах корумпованості державних органів влади й управління. Упровадження таких стимулів в умовах недостатності бюджетних коштів, повільних темпів оновлення основних фондів підприємств, низького рівня витрат на науково-технічну діяльність, невідповідності значної частини вітчизняної продукції світо-

вим стандартам тощо може сприятливо впливати на підвищення інноваційної активності промислових підприємств та економічне зростання в державі.

Податкові стимули НДДКР мають певні переваги перед прямими державними інструментами стимулювання НДДКР, які в умовах обмеженості бю-

джетних коштів не справляються із завданням сприяння інноваційному розвитку економіки (див. рисунок). У той же час податкові стимули НДДКР також мають недоліки, які доцільно враховувати при впровадженні податкового механізму стимулювання інноваційного розвитку економіки в Україні.



Рисунок. Порівняльний аналіз переваг та недоліків інструментів стимулювання НДДКР (складено за джерелами [19, с. 15; 20, с. 402])

Орієнтуючись у довгостроковій перспективі на європейську модель соціально-економічного розвитку [1, с. 228], необхідно враховувати, що підходи до використання податкових стимулів у сфері НДДКР відрізняються. Тому з позицій проведеного аналізу напрямів дизайну податкового стимулювання НДДКР, виявлених переваг та недоліків податкових стимулів НДДКР доцільним є впровадження механізму надання інвестиційного податкового кредиту в Україні (у вигляді знижки, яка базується на кваліфікованих витратах) з податку на прибуток підприємств, єдиного податку та податку на доходи фізичних осіб, зайнятих у сфері НДДКР.

Внесення до "Перехідних положень" ПКУ підрозділу "Інвестиційний податковий кредит у сфері НДДКР" забезпечить визначення механізму податкового стимулювання НДДКР в Україні. Зокрема, цей підрозділ може включати такі пункти:

1. "Визначення інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР".

Інвестиційний податковий кредит у сфері НДДКР є інструментом цільового стимулювання інноваційної активності платників податку. Він дозволяє враховувати з суми податку частину витрат, які законодавством України мають бути визначені як кваліфіковані витрати на проведення НДДКР, скорочуючи тим самим суму сформованого податкового зобов'язання підприємства перед бюджетом.

2. "Особливості надання інвестиційного податкового кредиту".

Інвестиційний податковий кредит у сфері НДДКР має бути доступним підприємствам незалежно від їх розміру та надаватися на безповоротній основі протягом законодавчо встановленого періоду часу.

Головною вимогою надання інвестиційного податкового кредиту у сфері

НДДКР має бути здійснення підприємством систематичної діяльності, спрямованої на досягнення науково-технічного прогресу в умовах наукової або технологічної невизначеності. Інвестиційний податковий кредит у сфері НДДКР доцільно надавати підприємствам, які здійснюють діяльність на території України.

Інвестиційний податковий кредит може надаватися за податком на прибуток підприємств, податком на доходи фізичних осіб та єдиним податком. Зменшення робиться за кожним податком, за яким надається податковий кредит у сфері НДДКР.

Для обчислення бази інвестиційного податкового кредиту використовується сума кваліфікованих витрат на НДДКР. Кваліфіковані витрати на НДДКР – це поточні та капітальні витрати на придбання машин та обладнання за умови, що вони здійснені для інноваційної діяльності, спрямованої на отримання доходу. Такі витрати виникають у процесі створення нової або вдосконалення існуючої продукції (товарів, послуг), що виробляється.

Кваліфіковані витрати на НДДКР мають бути обґрунтовані та документально підтверджені, тобто вони мають бути, з одного боку, економічно виправданими і вираженими у грошовій формі, а з іншого – підтвердженими документально та оформленими відповідно до законодавства. Вони можуть бути здійснені платником податку самостійно або разом з іншими організаціями. Якщо такі витрати не привели до створення нових зразків чи технологій, то вони мають бути включені до складу витрат на загальних засадах.

Напрямами діяльності підприємств у сфері НДДКР для отримання інвестиційного податкового кредиту можуть бути такі:

проведення підприємством наукових досліджень і розробок з метою ство-

рення зразків нової продукції (товарів, послуг);

упровадження об'єктів інтелектуальної власності у сфері науки і техніки;

створення дослідних зразків, проведення дослідних випробувань, розробка та передача в експлуатацію нових зразків продукції (товарів, послуг);

патентно-ліцензійна діяльність;

виконання особливо важливого замовлення щодо соціально-економічного розвитку або надання особливо важливих послуг населенню.

Напрямами діяльності підприємств у сфері НДДКР, які не передбачають отримання інвестиційного податкового кредиту, мають бути такі:

дослідження у сфері соціально-гуманітарних наук та мистецтва;

проведення планового тестування та аналізу з метою якісного або кількісного контролю за виробництвом продукції (товарів, послуг);

зміни косметичного або стилістичного характеру у виробництві продукції (товарів, послуг) з метою підвищення її естетичної цінності;

оперативні дослідження в управлінні підприємством або виявленні його ефективності, які не відносяться до НДДКР;

заходи, пов'язані з ремонтом обладнання для комерційного виробництва продукції (товарів, послуг);

правова та адміністративна діяльність щодо ліцензування патентів;

діяльність, пов'язана з будівництвом, переміщенням, перестановкою або запуском об'єктів або обладнання, відмінних від об'єктів, або обладнання, яке використовуватиметься повністю і виключно з метою здійснення НДДКР;

дослідження, тестування та розвиток ринку, стимулювання збуту або опитування споживачів;

розвідувальні роботи, а також діяльність щодо буріння або виробництва з

видобутку корисних копалин, нафти або природного газу;

комерційна та фінансова діяльність з маркетингу або комерційного виробництва чи розповсюдження нової або вдосконаленої продукції (товару, послуги тощо);

адміністративні та загальні допоміжні послуги (наприклад, транспортування, зберігання, чищення, ремонт, технічне обслуговування і безпека), не пов'язані з діяльністю у сфері НДДКР.

Надання інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР передбачає, що отримані результати НДДКР в умовах використання підприємством такого кредиту сприяють інноваційному розвитку економіки України та є її державною власністю.

3. "Термін надання інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР".

Інвестиційний податковий кредит має застосовуватися до об'єкта оподаткування протягом періоду часу, встановленого законодавством. Такий період часу має становити від одного до п'яти років.

4. "База і ставка інвестиційного податкового кредиту".

Розрахунковою базою податкового кредиту є сума кваліфікованих витрат на НДДКР протягом року. Податкова база формується з об'єкта оподаткування (суми коштів, яку виділяє платник податку на проведення НДДКР) і вартісно його характеризує.

Ставка інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР встановлюється у відсотковому відношенні до бази оподаткування. Її розмір може складати 50% (приблизно така ставка діє у Бразилії, Китаї та Південній Африці [36, с. 7]). Вона має бути єдиною для всіх типів підприємств протягом встановленого строку надання податкового кредиту.

5. "Вирішення питань щодо надання інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР".

Претензії щодо надання інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР можуть прийматися протягом 12 місяців з моменту закінчення звітного періоду, в якому були зазначені витрати.

Даний підхід до податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки України заснований на аналізі міжнародного досвіду використання інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР, який показав, що одними з найефективніших інструментів стимулювання інноваційного розвитку економіки у різних країнах світу (у тому числі у країнах-лідерах за обсягом інвестицій в інновації – США, Китаї та Японії) є податкові стимули НДДКР. До них належать інвестиційні податкові кредити, податкові знижки, прискорена амортизація, знижена ставка податку на прибуток тощо.

В Україні механізм податкового стимулювання інновацій є обмеженим та недостатнім для залучення інвестиційно активних підприємств у діяльність у сфері НДДКР. Тому запропоновані напрями податкового стимулювання НДДКР надають можливість підприємствам функціонувати на інноваційних засадах в умовах зниження податкового навантаження на їх господарську діяльність, а державі – реалізувати цілі, встановлені Законом України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [21, ст. 45], щодо підтримки пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, створення ринку наукової і науково-технічної продукції, а також фінансування та матеріального забезпечення фундаментальних і прикладних досліджень за рахунок коштів суб'єктів господарювання. Крім того, запропоновані напрями податкового стимулювання НДДКР доповнюють положення законодавства України у сфері інвестицій та інновацій, а саме:

Закон України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних

галузях економіки з метою створення нових робочих місць" [16], де визначається стимулювання інвестиційно активних підприємств у пріоритетних галузях економіки;

Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [21, ст. 47] щодо податкових інструментів державного регулювання у сфері наукової та науково-технічної діяльності;

Закон України "Про інноваційну діяльність" [22, ст. 6] щодо державного регулювання інноваційної діяльності через підтримку пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, фінансову підтримку виконання інноваційних проектів, підтримку функціонування та розвитку сучасної інноваційної інфраструктури, а також щодо визначення особливостей в оподаткуванні інноваційної діяльності (розділ V Закону).

Для визначення соціально-економічного ефекту впровадження інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР у податкову практику України необхідне проведення додаткових розрахунків. Попередні оцінки показують, що використання запропонованого механізму податкового стимулювання НДДКР збільшило би кваліфіковані витрати інноваційних підприємств у наступному після його введення періоді щонайменше на суму наданого кредиту, а саме на 6,9 млрд грн (при розрахунку за вихідними даними про витрати на НДДКР у 2015 р. [35]). Якщо ж припустити, що кваліфіковані витрати інноваційних підприємств в Україні зростатимуть аналогічно країнам BRICS у середньому на 0,15% на рік [37, с. 171], то таке зростання призведе до збільшення їх загального обсягу у наступному періоді приблизно на 16 млрд грн і тоді вони досягнуть 1,1% ВВП. З урахуванням того, що додаткові державні видатки з надання кредиту є відносно незначними (вони склали б приблизно 6,9 млрд грн при ставці кредиту 50%), полі-



тика податкового стимулювання НДДКР сприятиме розвитку державно-приватного партнерства у науково-технічній сфері та зростанню інвестиційної активності інноваційних підприємств України.

Висновки. В Україні діючий механізм податкового стимулювання інновацій є обмеженим та недостатнім для залучення інвестиційно активних підприємств до ефективної діяльності у сфері НДДКР. Упровадження запропонованих рекомендацій у податкове законодавство України щодо напрямів стимулювання НДДКР (за умови стабільного інституційного середовища і незмінних протягом багатьох років правил податкового стимулювання НДДКР) сприятиме поступовому переходу до інноваційного розвитку економіки країни, формуванню нового, більш ефективного механізму державно-приватного партнерства у науково-технічній сфері й у цілому більш сприятливого інституційного середовища господарювання. Верифікація розроблених наукових положень і рекомендацій із використанням сучасного економіко-математичного інструментарію є напрямом подальших досліджень.

Література

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році". – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
2. Eurostat news release 209/2015 – 30 November 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7092226/9-30112015-AR-EN.pdf/29eeaa3d-29c8-496d-9302-77056be6d586>.
3. Державна служба статистики України. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
5. Активізація інвестиційного процесу в Україні: монографія / Т.В. Майорова, М.І. Диба, С.В. Онишко, Ю.І. Козак, О.О. Ляхова; ред.: М.І. Диба, Т.В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2012. – 473 с.
6. Научные основы маркетинга инноваций: монография в 3 т. Т. 1. / под ред. С.Н. Ильяшенко. – Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. – 279 с.
7. Fichtner J.J. Can a research and development tax credit be properly designed for economic efficiency? / J.J. Fichtner, A.N. Michel. – Washington: Mercatus Center - George Mason University, 2015. – 30 p.
8. Rao A. R&D tax credits. A tool to advance global health technologies? / A. Rao. – Washington: Center for Global Health R&D Policy Assessment, 2011. – 24 p.
9. Kasahara H. Does an R&D tax credit affect R&D expenditure? The Japanese R&D tax credit reform in 2003 / H. Kasahara, K. Shimotsu, M. Suzuki // Journal of the Japanese and International Economies. – 2014. – Vol. 31. – P. 72-97.
10. Варналій З.С. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України / З.С. Варналій, Д.М. Серебрянський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 55-70.
11. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін.; за заг. ред. А.М. Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
12. Ирландия: кельтский тигр или инновационный оффшор? Анализ опыта реформ для старопромышленных регионов Украины: монография / А.М. Бобков, А.А. Володина, Н.Г. Каптуренко, В.И. Ляшенко, Ю.А. Чернодуб; Гос. ун-т инф-ки и искусств. интеллекта, НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: МСПСБ-Пресс, 2010. – 119 с.

13. Формирование и реализация налоговой политики в сфере управления развитием промышленности / В.П. Вишневецкий, А.С. Веткин, В.Д. Чекина и др.; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2014. – 148 с.

14. Алексеев І.В. Важливість правильного підбору податкових пільг і шляхів їх надання при податковому стимулюванні інноваційної діяльності підприємств / І.В. Алексеев, Р.Й. Желізняк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 314-320.

15. Экономика налоговых реформ: монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2013. – 432 с.

16. Закон України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць" від 06.09.2012 р. № 5205-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 32. – Ст. 410.

17. Податковий кодекс України (зі змін та доп.) № 2755-17 // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-17. – Ст. 112.

18. The Federal system of income tax incentives for scientific research and experimental development: evaluation report / Department of Finance Canada. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.collectionscanada.gc.ca/webarchives/20071127090927/http://www.fin.gc.ca/resdev/fedsys4a_e.html#SR&EDTax.

19. Carvalho A. Why are tax incentives increasingly used to promote private R&D? / A. Carvalho. Working Paper 2011/04. – CEFAGE-UE, 2011. – 22 p.

20. Hodžić S. Tax incentives for research and development in Austria and Croatia: B-index / S. Hodžić S. // *Ekonomicko misao praksa DBK*. – 2013. – God. XXII. – Br. 2. – P. 397-416.

21. Закон України "Про наукову та науково-технічну діяльність" від

26.11.2015 р. № 848-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 3. – Ст. 25.

22. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.

23. Землянкін А.І. Інноваційна діяльність у промислових регіонах України: поточний стан, тенденції, виклики / А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева // *Економіка промисловості*. – 2015. – № 2(70). – С. 5-19.

24. 2014 Global survey of R&D tax incentives. – Deloitte. – March, 2014. – 82 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-global-rd-survey-aug-2014.pdf>

25. Niosi J. R&D support for the aerospace industry. A Study of eight countries and one region / J. Niosi / Department of Management and Technology UQAM Canada. – 2012. – July 13. – 25 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://aerospacereview.ca/eic/site/060.nsf/vwapj/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf/\\$FILE/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf](http://aerospacereview.ca/eic/site/060.nsf/vwapj/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf/$FILE/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf).

26. Global research & development incentives group / PwC. – 2014. – May. – 32 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/tax/assets/pwc-global-r-and-d-incentives-brochure-nov-2013.pdf>.

27. Weiss J. Industrial policy in high-income economies / J. Weiss. – Geneva: ICTSD, 2015. – 5 p.

28. Lee K. Industrial policies for upper-middle-income countries / K. Lee. – Geneva: ICTSD, 2015. – 6 p.

29. Guadagno F. Industrial policies in lower-middle-income countries / F. Guadagno – Geneva: ICTSD, 2015. – 10 p.

30. Ukraine. The World Bank. IBRD – IDA. [Електронний ресурс]. – Режим до-



ступу: <http://data.worldbank.org/country/ukraine>.

31. Амоша А.И. Совершенствование системы управления инновациями как условие ускорения структурных реформ в Украине / А.И. Амоша, А.И. Землянкин, И.Ю. Пидоричева // Экономика Украины. – 2015. – № 9 (638). – С. 49-65.

32. Corruption perceptions index 2015. Transparency International. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iaca.int/images/news/2016/Corruption_Perceptions_Index_2015_report.pdf.

33. Ukraine Corruption Index 1998-2016. Trading Economics. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/corruption-index>.

34. Wood T.L. Behind the curtain: two years after Ukrainian revolution, corruption undermines democracy / T.L. Wood // The Washington Times. – 2016. – Thursday, March 10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.washingtontimes.com/news/2016/mar/10/ukraines-corrupt-oligarchs-betray-youths-fighting-/>.

35. Raising the returns to innovation: structural policies for a knowledge-based economy // OECD Economics Department Policy Notes. – 2013. – May. – № 17. – 14 p.

36. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році: експрес-випуск / Державна служба статистики України, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.

37. Review of R&D Tax Credit. Invitation for Submissions. – Department of Finance, 2013. – 7 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://taxpolicy.gov.ie/wp-content/uploads/downloads/2013/04/Invitation-for-Submissions-for-Consultation-on-RD-Tax-Credit.pdf>.

38. OECD Science, technology and industry scoreboard 2015. Innovation for growth and society. – OECD, 2015. – 260 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9215031e.pdf?expires=1462610020&id=id&accname=guest&checksum=0C250298818AEA7EB248E3B2D72CF88C>.

Надійшла до редакції 13.05.2016 р.

НАПРЯМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ СТАВКИ ПДВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Підписання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС) потребує гармонізації національного законодавства та системи податків з європейським. У той же час оскільки відносини України не обмежуються виключно країнами-членами ЄС, доцільно проаналізувати й інші можливі напрями гармонізації національного законодавства та податків.

З урахуванням того, що ПДВ є одним із найпоширеніших податків у світі, напрями гармонізації ставок цього податку становлять значний науковий інтерес.

Вибір ставки ПДВ, так само як і напрями її гармонізації, в конкретній країні можуть залежати від ряду причин: політичних, економічних, таких стратегічних, як необхідність підтримувати та розвивати міжнародні відносини в рамках чинних міжнародних угод тощо.

На практиці міжнародні торговельні угоди можуть стати інструментом примушення країн зі слабкими економіками та незначним торговельним потенціалом виконувати умови країн із більш розвинутою економікою. Як наслідок, це призводить до деформацій торговельних відносин на міжнародному рівні, поглиблення економічних протиріч між країнами [27, с. 11].

Подоланню цих явищ, проявів податкової конкуренції та розвитку єдиного ринку, особливо в межах інтеграційних об'єднань типу ЄС, має сприяти гармонізація законодавства та податкової сфери країн. Проте вибір напрямів гармонізації (фактично – торговельних партнерів) визначатиме також і рівень надходжень до бюджетів країн, що її здійснюють, і, від-

повідно, можливість реалізовувати в них економічні, соціальні й інші програми. Зміни податкового законодавства позначаються на всіх економічних агентах країни, особливо великих підприємствах, серед яких в Україні важливе місце посідають металургійні, машинобудівні та підприємства з видобутку корисних копалин (які також відіграють важливу роль у міжнародних торговельних операціях країни).

Саме тому наукове обґрунтування напрямів гармонізації податків (у першу чергу ПДВ як податку, за рахунок надходжень від якого формується суттєва частина доходів бюджету [41]) набуває особливої важливості. Здійснити це можна шляхом визначення впливу гармонізованих ставок ПДВ на рівень надходжень від цього податку.

Зважаючи на те що ПДВ у світі існує понад 40 років й інтеграційні процеси також відбуваються тривалий час, у межах фінансової науки розроблено низку економіко-математичних моделей гармонізації цього податку.

Одну з перших моделей запропонував Р.В. Баль. Хоча цей учений досліджував податкову взаємодію країн, а не гармонізацію податків, його робота стала першим кроком у даному напрямі. На базі моделі Р.В. Баля можна здійснювати оцінку реальної та потенційної часток податків у ВВП країн, порівняння цих показників у різних країнах. Однак автор моделі зазначає, що в разі зміни ситуації (наприклад, цін на корисні копалини, співвідношення імпорту й експорту в країнах, економічного становища країн або їх переорієнтації із сільського госпо-



дарства на видобуток корисних копалин) цю модель не можна буде використовувати [1, с. 606].

Модель П. Кругмана та М. Фельдштейна [11] присвячена вивченню впливу ПДВ на міжнародну торгівлю в контексті впливу цього податку на конкурентоспроможність продукції на міжнародних ринках товарів. За її допомогою було доведено, що ПДВ не є елементом протекціоністської політики [11, с. 1, 4].

Проблеми гармонізації ПДВ на міжнародному рівні досліджували Дж. Френкель, Е. Разін та С. Шиманські [6]. Проте, як визнають автори, їх робота має суттєвий недолік: на основі моделі для двох країн робляться висновки для всієї світової економіки (без урахування розходжень в економічному розвитку), що є грубим узагальненням [6, с. 32].

Питанням поліпшення добробуту суспільства та поліпшення за Парето становища країн, що здійснюють експортно-імпортні операції і застосовують ПДВ, присвячено роботи британського вченого М. Кіна [8-10]. Також у цих роботах розробляються напрями гармонізації даного податку.

У всіх проаналізованих моделях, що стосувалися ПДВ, вважалось, що цей податок стягується за принципом визначення юрисдикції «країна призначення» (СОД). Через те що принцип «країна походження» (СОО) не застосовується на практиці, йому майже не приділялося уваги при розробці моделей. Тим не менш моделі, в яких ПДВ побудовано за принципом СОО, у світі існують.

Проблема гармонізації непрямих податків (ПДВ) у разі застосування принципу СОО досліджується М.-А. Лопез-Гарсією [13]. Розроблена ним модель дозволила принаймні в теорії визначити, що при гармонізації ПДВ, побудованого за принципом СОО, можливе потенційне Парето-поліпшення (*potential Pareto-improvement*). Однак для досягнення справж-

нього Парето-поліпшення (*actual Pareto-improvement*) необхідно виконати масу умов: отримати й обробити необхідну статистичну інформацію, вирішити проблеми впровадження політики гармонізації в реальних країнах, що наразі здається складним завданням, особливо якщо такі країни не є членами міжнародного інтеграційного об'єднання, тощо [13, с. 23].

Теоретичний і практичний інтерес має розроблена С. Лі та Дж. Валлі модель оцінки впливу на надходження від ПДВ і торговельний баланс Китаю переходу від принципу СОД до принципу СОО. Перевагою та особливою рисою цієї моделі є те, що на відміну від більшості існуючих моделей, у яких оцінюються переваги та недоліки принципів СОД і СОО та стверджується нейтральність результатів із застереженням про збалансованість торговельних операцій, у даній моделі розглянуто реально існуючий випадок торгового профіциту Китаю, виходячи з чого виконується оцінка наслідків оподаткування ПДВ міжнародних торговельних операцій [12, с. 2]. Однак автори цієї моделі не врахували одну особливість принципу СОО – яким чином і за допомогою яких органів податки однієї країни відшкодуватимуться іншою державою. Тобто фактично дану модель неможливо реалізувати на практиці через політичні й організаційні причини [2, с. 5], попри те, що розрахунки в ній зроблені на реальних даних.

Аналіз наведених моделей дозволяє зробити висновок про деяку схематичність і значний, часом грубий, рівень абстрагування. Ці моделі мають теоретичний інтерес, але не спрямовані на вирішення конкретних практичних проблем. Широке використання в них функції корисності обмежує можливість їх застосування на практиці, оскільки сучасне суспільство представлене великою кількістю людей із різними вподобаннями, і складання узагальненої функції корисності

членів суспільства потребує розробки механізму виявлення цих вподобань та їх агрегування. Тому спроби перенести функцію корисності з теорії на практику наразі є майже неможливими [5, с. 288]. Так само величезний масив важкодоступної інформації, якої вимагає практична реалізація перелічених моделей, унеможливають процес отримання за допомогою цих моделей будь-яких кількісних результатів навіть за умови їх модифікації.

У проаналізованих моделях не постає завдання знаходження гармонізованої ставки ПДВ. Вона є проміжним етапом при вирішенні інших завдань. Сам процес гармонізації зводиться до деякого усереднення ставок ПДВ, причому можуть змінюватися (зменшуватися або збільшуватися) ставки даного податку одночасно в досліджуваній країні й у решті країн світу, що в реальності є вкрай малоімовірною подією.

Також слід урахувати, що на практиці, на відміну від моделей, світ не обмежується двома країнами («дім» – «решта світу» в моделях), а самі країни можуть значно відрізнятися одна від одної. У зв'язку з цим при вирішенні практичних завдань відразу виникатиме питання щодо того, за якими ознаками відбирати країни і скільки країн потрібно відібрати для знаходження гармонізованої ставки ПДВ.

Досі аналізувалися роботи зарубіжних авторів. Для української науки даний напрям досліджень є порівняно новим. Так, питаннями гармонізації податків займалися А. Крисоватий та Т. Кошук, які вивчали цю проблему з позиції уніфікації часток надходжень від різних податків (ПДВ, акцизів, на прибуток, на доходи населення, на нерухомість) у загальному обсязі податкових надходжень у країнах ЄС [29], а також В. Шевчук і Р. Римарська, робота яких присвячена гармонізації ставок податків і, зокрема, ПДВ, в Украї-

ні [43]. Проте остання робота не підкріплена розрахунками або результатами моделювання, на підставі яких можна судити про обґрунтованість пропозиції В. Шевчука та Р. Римарської про зміну ставки ПДВ в Україні.

З урахуванням вищенаведеного, а також вимог Угоди про асоціацію з ЄС щодо гармонізації податків [42, Додаток XXVIII], актуальним є завдання створення інструментарію щодо знаходження гармонізованої ставки ПДВ для України, визначення за його допомогою такої ставки.

Метою статті є створення економіко-математичної моделі гармонізації ставки ПДВ в Україні й оцінки її впливу на обсяг надходжень до бюджету країни. Зважаючи на недоліки й особливості проаналізованих моделей, у цій мають бути враховані такі положення: критерії відбору країн; кількість країн; у відібраних за критеріями відбору країнах необхідно додатково виділити ті країни, в яких застосовується ПДВ; скласти масив даних про ставки ПДВ у країнах із попереднього пункту. У разі відсутності та (або) неможливості отримати відповідну інформацію необхідно принаймні визначити стандартну або середню (з урахуванням пільг і звільнень від цього податку) ставку ПДВ у кожній країні.

Процес моделювання гармонізації ставки ПДВ в Україні зі ставками ПДВ у відібраних для аналізу країнах доцільно здійснювати з урахуванням обсягу експортно-імпортних операцій у напрямі зближення ставок ПДВ в Україні зі ставками ПДВ у таких країнах. Причому оскільки метою є гармонізація ставки ПДВ саме в Україні (тобто не очікується, що ставки ПДВ у країнах – торговельних партнерах будуть гармонізуватися зі ставкою ПДВ в Україні), то і змінюватиметься значення ставки ПДВ в Україні, а не інших країнах. У результаті будуть отримані кількісні значення, що визнача-

тимуть напрям зміни ставки ПДВ в Україні (збільшувати або зменшувати) з метою її гармонізації з прийнятими ставками податку в основних країнах – торговельних партнерах України.

Надалі також необхідно визначити вплив гармонізованої ставки ПДВ в Україні на обсяг податкових надходжень, оскільки саме за рахунок своїх доходів (податкових і неподаткових) держава має можливість надавати своїм громадянам суспільні блага, а також стабілізувати економіку.

Відбір країн – торговельних партнерів України

При побудові економіко-математичної моделі ПДВ, що матиме практичне значення, потрібно врахувати два важливих моменти:

1) для точного відображення реальності необхідно врахувати якомога більше факторів, що впливають на події та явища, які нас цікавлять;

2) модель як така являє собою «условный образ объекта исследования, сконструированный для упрощения этого исследования» [30, с. 476], і значна кількість деталей зробить модель надто громіздкою для практичного застосування.

Таким чином, необхідно створити таку модель, яка, з одного боку, не є надмірно громіздкою, а з іншого – дозволяє виявити характеристики поведінки модельованої області. Щодо гармонізації ставки ПДВ це означає, що за допомогою моделі бажано виявити, в якому напрямі (зменшення або підвищення) має змінюватися ставка ПДВ в Україні для того, щоб це призвело до її гармонізації зі ставками ПДВ у зарубіжних країнах.

Першим кроком до реалізації подібної моделі є відбір країн-партнерів України з міжнародної торгівлі. Для побудови моделі взято масив статистичних даних про експортно-імпорتنі операції (експорт

й імпорт товарів і послуг) в Україні за період з 2005 по 2013 р. включно [25]. Статистична вибірка закінчується 2013 р. у зв'язку з тимчасовою окупацією АР Крим та м. Севастополя [21, ст. 1, п. 2], а також загальною дестабілізацією економічної ситуації в країні, що може впливати на статистичні дані.

Для здійснення відбору країн – торговельних партнерів України необхідно визначитися з його критеріями. Пропонуються такі критерії:

1) постійні торговельні відносини з Україною (відібрати мінімальну кількість країн, обсяг міжнародних торговельних операцій з якими у сумі даватиме до 90% від усього обсягу таких операцій із країнами – постійними партнерами);

2) географічна близькість (відібрати країни та (або) міжнародні об'єднання, що межують з Україною);

3) стратегічні міркування (відібрати країни та (або) міжнародні об'єднання, відносини з якими мають стратегічний інтерес для України).

Відбір країн – постійних партнерів України у міжнародних торговельних відносинах

Цей варіант відбору країн є найбільш складним і трудомістким із перелічених вище. Порядок відбору країн частково успадковує порядок відбору видів економічної діяльності, запропонований Р. Прокопенко [39], однак зі змінами та доповненнями, зумовленими специфікою дослідження. Такими відмінностями є:

1) більш тривалий аналізований період (36 кварталів 2005-2013 рр., а не 12 місяців);

2) необхідність відбору на початкових етапах країн, що здійснюють експортно-імпорتنі операції з Україною на регулярній основі (тобто впродовж усього року і всього аналізованого періоду часу);

3) відсіювання країн, у податкових системах яких відсутній ПДВ;

4) необхідність приведення даних за обсягами міжнародних торговельних операцій у порівнянний вигляд для усунення впливу інфляції та випадкових коливань валютного курсу.

На *першому етапі* вибірки необхідно з наявних статистичних даних за 2005-2013 рр. відібрати список країн, з якими Україна вступала в торговельні відносини в кожному з кварталів окремого року аналізованого періоду часу. У термінах формальної логіки цю умову можна записати як

$$\forall j \forall \gamma \forall i T_i > 0; \frac{n!}{r!(n-r)!},$$

де j – рік аналізованого періоду
 $j = 2005; 2013$;

γ – країна – торговельний партнер України (їх кількість може бути різною у кожному з аналізованих років);

i – номер кварталу в кожному аналізованому році, $i = 1, 4$;

T_i – обсяг міжнародних торговельних операцій із країною у період i .

Згідно з попереднім аналізом щоквартальних статистичних даних Україна у 2005-2013 рр. мала торгові відносини майже з 200 країнами. У деяких випадках ці відносини мали випадковий характер або здійснювалися одноразово. Наприклад, коли в якомусь із кварталів року не було жодної експортної або імпоротної операції між Україною та її закордонним партнером, то така країна виключається з подальшого аналізу. В іншому разі країна досліджується далі.

Процедуру відбору країн на цьому етапі можна спростити шляхом виключення з подальшого розгляду країн, виключених у 2005 р. Проте за необхідності розширення (до 2005 р.) або звуження

(період після 2005 р.) діапазону досліджень буде отримано некоректну вибірку.

Після проходження першого етапу у списках залишається від 155 до 184 країн (із попередніх даних виключено від 2 до 40 країн).

На *другому етапі* необхідно відібрати країни, міжнародна торгівля з якими здійснювалася у кожному з років аналізованого періоду. При цьому графа "Інші країни" або "Невизначені країни" з розгляду виключається, оскільки в подальшому потрібна детальна інформація щодо низки показників у кожній з аналізованих країн. Тобто формується така множина країн $K = \{\{\gamma_{2005}, \dots, \gamma_{2011}\}\}$, в якій $\forall j \gamma_j = \gamma_{j+1}$, де j змінюється від 2005 до 2013 р.

Після здійснення цього етапу залишився список зі 136 країн, з якими в Україні були постійні торгові відносини в аналізований період.

Слід зауважити, що оскільки Сербія і Чорногорія до 2008 р. були однією країною, то вони не включаються до списку постійних партнерів навіть попри те, що у 2009-2013 рр. кожна з них здійснювала торговельні операції з Україною.

На *третьому етапі* зі сформованого на попередньому етапі списку відбираються ті країни, в податкових системах яких є ПДВ. У результаті такого відбору список країн скорочується до 97. Причому слід зазначити, що наприклад, в Індії ставки ПДВ встановлюються окремо в кожному штаті, у Бразилії існує федеральний ПДВ, ставки якого змінюються залежно від виду товару (від 0 до 330% його вартості) та ПДВ на рівні штатів [7]. Оскільки аналізується період з 2005 по 2013 р., то з подальшого розгляду виключаються країни, що ввели ПДВ після 2005 р., та такі екстремальні випадки, як Бразилія та Індія. Фактично, після завер-

шення третього етапу відбору залишається 89 країн.

У деяких країнах в аналізований період відбулися зміни стандартних ставок ПДВ. До уваги береться саме така змінена ставка. Тобто якщо у Чехії 1 травня 2004 р. була встановлена стандартна ставка ПДВ 19%, з 1 січня 2010 р. вона підвищилася до 20%, а з 1 квітня 2012 – до 21% [7], то в подальших розрахунках використовується ставка ПДВ 21%.

На цьому етапі можна оцінити діапазон стандартних ставок ПДВ у різних країнах – торговельних партнерах України: найнижча ставка ПДВ спостерігається в Нігерії та Тайвані (5%), а найвища – в Угорщині (27%).

Четвертий етап відбору країн поділяється на кілька стадій.

1. Суми міжнародних торговельних операцій (експорт й імпорт товарів і послуг) мають бути приведені у порівняльний вигляд. Для цього вибирається базисний рік (2005), з яким зіставляються всі інші роки (2006-2013). Порівняння здійснюється за допомогою дефлятора ВВП [32]. Даний індекс використовувався у зв'язку з його універсальністю. Так, згідно з методологічними роз'ясненнями Державної служби статистики України [26] інформація про суми операцій за міжнародними торговельними операціями спочатку збирається в гривнях, а потім конвертується в долари США за курсом Національного банку України на відповідний період часу. Курси валют із часом змінюються, що необхідно враховувати. Крім того, індекси, які пропонуються Державною службою статистики для приведення даних за міжнародними торговельними операціями в порівняльний вигляд (наприклад, індекс цін зовнішньої торгівлі), розраховуються окремо за експортними й окремо за імпортними операціями, а також окремо по товарах і послугах. У да-

ному дослідженні інтерес становить сума зовнішньоторговельних угод (тобто експорт плюс імпорт) товарів і послуг. Виходячи з цих міркувань обрано дефлятор ВВП.

2. Безпосередній відбір країн. На даній стадії завдання полягає у відборі з наявного переліку мінімального кількості країн, обсяг міжнародних торговельних операцій між якими та Україною в сумі давав би не менше 90% від загальної суми таких операцій у вибірці, сформованої на третьому етапі. Для вирішення цієї задачі використовувалася модель цілочисельного лінійного програмування.

$$\sum_{i=1}^{89} b_i \rightarrow \min ,$$
$$\sum_{i=1}^{89} \left(b_i \sum_{j=1}^{36} T_i^j \right) \geq 0,9 \sum_{i=1}^{89} \sum_{j=1}^{36} T_i^j ,$$

де b_i – булева змінна (0 або 1), що показує, чи включається країна i до остаточного переліку країн-партнерів;

j – номер кварталу в періоді часу (тобто 36 кварталів);

T_i^j – обсяг торговельних операцій у кварталі j України з країною i .

Розв'язок даної задачі знаходиться за допомогою методу відсікань. Для автоматизації процесу пошуку і знаходження розв'язку застосовувалася надбудова "Пошук рішення" програмного додатка Microsoft Excel.

У результаті список країн скоротився з 89 до 31: Австрія, Азербайджан, Алжир, Бельгія, Білорусь, Болгарія, Великобританія, Ізраїль, Індонезія, Іран, Іспанія, Італія, Казахстан, Китай, Кіпр, Республіка Корея, Литва, Молдова, Нідерланди, Німеччина, Польща, Російська Федерація, Румунія, Словаччина, Туреччина, Туркменістан, Угорщина, Узбекистан, Франція, Чехія, Швейцарія. У сумі обсяг експортно-імпортних операцій в аналізо-

ваний період із цими країнами становить 828 576,48 млн дол., або 89,92% обсягу зовнішньоторговельних операцій із 89 країнами, з числа яких здійснювався остаточний відбір.

Відбір країн – торговельних партнерів України за географічною ознакою

Урахування географічної ознаки при вирішенні питань, пов'язаних з оподаткуванням, обумовлене тим, що сусідні країни зазвичай взаємодіють упродовж свого існування, тоді як із більш віддаленими в територіальному відношенні країнами таких довгих відносин може не бути.

У процесі тісної взаємодії між сусідніми країнами може проявитися запозичення, зокрема у податковій сфері. Подібне врахування географічної ознаки вже було запропоноване у статті Р. Баля [1, с. 600-604].

У зв'язку з інтеграційними процесами, що відбуваються в світі, завдання відбору країн за географічною ознакою може бути розділене на дві частини:

1) відбір країн, що безпосередньо межують з Україною;

2) відбір країн, що входять до міжнародних об'єднань, які межують з Україною.

У першому випадку до списку країн входять: Росія, Білорусь, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Молдова – разом 7 країн. У податкових системах усіх зазначених країн є ПДВ. Дані про обсяги міжнародних торговельних операцій у 2005-2013 рр. між цими країнами та Україною приведені до порівняльного вигляду за допомогою дефлятора ВВП.

У другому випадку список країн розшириться за рахунок країн, що входять до ЄС (у період з 2005 по 2013 р. до складу ЄС входило 25 країн, які далі і аналізуються, та Болгарія, яка, хоч і

увійшла до ЄС пізніше, проте безпосередньо межує з Україною) та СНД (оскільки Грузія з 2009 р. не входить у СНД, то вона в аналіз не включається).

У результаті було відібрано 36 країн, у податкових системах яких є ПДВ. Дані про обсяги зовнішньоторговельних операцій у 2005-2013 рр. між ними і Україною приведені до порівняльного вигляду за допомогою дефлятора ВВП (табл. 1).

Відбір країн – торговельних партнерів України за стратегічною ознакою

У Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» зазначено, що стратегічним партнером України є ЄС [23, ст. 11, п. 2]. Відповідно до цього Закону до країн, що включаються у список торговельних партнерів України за стратегічною ознакою, мають бути включені 25 країн. Саме ця кількість країн входила до ЄС у 2005-2013 рр. (табл. 2, дані про обсяги зовнішньоторговельних операцій приведено до порівняльного вигляду за допомогою дефлятора ВВП).

Гармонізація ставки ПДВ в Україні

Оскільки, як зазначено вище, гармонізація ставки ПДВ спрямована на пошук середнього значення та, відповідно до умов побудови моделі, змінюватися може тільки ставка цього податку в Україні, то вирішення завдання гармонізації ставки ПДВ в Україні зводиться до пошуку деякого середнього значення ставки ПДВ у відібраних для моделювання країнах, яка і буде вважатися в межах даної роботи гармонізованою.

Також у зв'язку з тим, що гармонізована ставка ПДВ (τ) певною мірою має відображати обсяги міжнародних торговельних операцій між Україною та країнами-партнерами, то пропонується розраховувати її як середньозважене:



Результати відбору країн – торговельних партнерів України
(критерій – географічна близькість та членство у міжнародних об'єднаннях)¹

№	Країна	Обсяг експортно-імпортних операцій за 2005-2013 рр., млн дол. США
1	Австрія	12009,56
2	Азербайджан	7372,50
3	Бельгія	9135,21
4	Білорусь	35013,71
5	Великобританія	19378,56
6	Вірменія	1791,88
7	Греція	3469,46
8	Данія	4253,22
9	Естонія	3361,93
10	Ірландія	1674,39
11	Іспанія	10474,32
12	Італія	33496,96
13	Казахстан	24519,86
14	Киргизстан	750,25
15	Кіпр	10521,97
16	Латвія	3565,53
17	Литва	7057,66
18	Люксембург	541,15
19	Мальта	899,19
20	Молдова	7940,507
21	Нідерланди	14529,68
22	Німеччина	61176,55
23	Польща	39826,64
24	Португалія	2526,15
25	Російська Федерація	295266,8
26	Румунія	10762,63
27	Словаччина	9690,88
28	Словенія	2302,20
29	Таджикистан	608,94
30	Туркменістан	18069,75
31	Угорщина	19091,35
32	Узбекистан	7495,20
33	Фінляндія	4566,17
34	Франція	16148,34
35	Чехія	12909,21
36	Швеція	5657,18

¹ Складено автором.

Результати відбору країн – торговельних партнерів України
(критерій – стратегічне партнерство)¹

№	Країна	Обсяг експортно-імпортних операцій за 2005-2013 рр., млн дол. США
1	Австрія	12009,56
2	Бельгія	9135,21
3	Великобританія	19378,56
4	Греція	3469,46
5	Данія	4253,22
6	Естонія	3361,93
7	Ірландія	1674,39
8	Іспанія	10474,32
9	Італія	33496,96
10	Кіпр	10521,97
11	Латвія	3565,53
12	Литва	7057,66
13	Люксембург	541,15
14	Мальта	899,19
15	Нідерланди	14529,68
16	Німеччина	61176,55
17	Польща	39826,64
18	Португалія	2526,15
19	Словаччина	9690,88
20	Словенія	2302,20
21	Угорщина	19091,35
22	Фінляндія	4566,17
23	Франція	16148,34
24	Чехія	12909,21
25	Швеція	5657,18

¹ Складено автором.

$$\tau = \frac{\sum_{i=1}^N t_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^N T_i},$$

де i – порядковий номер країни, $i = 1, N$;

N – кількість відібраних для розрахунку гармонізованої ставки ПДВ країн (залежить від критерію відбору країн);

t_i – стандартна ставка ПДВ у країні i , %;

T_i – сумарний обсяг зовнішньоторговельних операцій України з країною i за 2005-2013 рр., млн дол.

Оскільки в роботі сформовано декілька списків країн – торговельних партнерів, відповідно, буде декілька варіантів розрахунків гармонізованої ставки ПДВ:

варіант А – відібрано 31 країну – постійного партнера України за міжнародними торговельними операціями;

варіант Б – відібрано 7 країн, що безпосередньо межують з Україною;

варіант В – відібрано 36 країн, що входять до міжнародних об'єднань, які межують з Україною;

варіант Г – 25 країн – стратегічних партнерів України.

Результати розрахунків наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунку гармонізованої ставки ПДВ за методом відбору країн – основних торговельних партнерів України¹

Варіант	Середньозважена (гармонізована) ставка ПДВ, %
А	18,56
Б	19,30
В	19,41
Г	21,10

¹ Розрахунки автора.

Як видно з наведених у табл. 3 даних, найнижче значення середньозваженої ставки одержано за варіантом А, що може пояснюватися впливом на отримані дані низьких ставок ПДВ у Швейцарії та Ірані (8%), Республіці Кореї та Індонезії (10%), Казахстані (12%), а також тим, що у 14 з 31 країни – постійного торговельного партнера України ставки ПДВ встановлено на рівні нижче 20%.

У той же час у країнах ЄС середньозважена ставка ПДВ складає 21,1%, що є найвищим показником серед розрахованих варіантів. Для порівняння: середньозважена ставка за 28 країнами-членами ЄС (тобто з урахуванням Болгарії, Румунії та Хорватії, які вступили до цього об'єднання після 2014 р.), становить 21,18%. І таке зростання середньозваженої ставки ПДВ відбувається на тлі рекомендованого Директивою ЄС 2006/112/ЕС для всіх країн-членів ЄС максимального значення стандартної ставки ПДВ у 15% [3].

Слід зазначити, що досить близькі за значенням гармонізовані ставки ПДВ обумовлені тим, що майже у всіх варіантах розрахунків (окрім варіанта Б) перелік країн значною мірою дублюється.

У цілому розраховані гармонізовані ставки ПДВ за варіантами А-В виявилися незначно нижче за ставку ПДВ, що використовувалася в Україні до 31 грудня 2013 р. та після 1 квітня 2014 р. (20%) [37, Розділ XX, п. 10]. Лише гармонізована ставка ПДВ за варіантом Г перевищувала 20%. Втім усі розраховані гармонізовані ставки перевищують ставку ПДВ, що пропонувалася в Податковому кодексі України у період з 1 січня 2014 р. по 1 квітня 2014 р., – 17% [37, п. 193.1, пп. а, Розділ XX, п. 10].

Проте перш ніж робити висновок про те, якому значенню гармонізованої ставки ПДВ і, відповідно, варіанту відбору країн слід віддати перевагу в Україні, необхідно встановити, як застосування цих ставок вплине на надходження від ПДВ, оскільки такі надходження є істотним джерелом доходів бюджету України.

Обґрунтування шляхів гармонізації ПДВ в Україні

Для аналізу впливу гармонізованих ставок ПДВ на обсяг надходжень від даного податку в Україні необхідно встановити залежність між базою оподаткування та обсягом податкових надходжень за

стандартною ставкою ПДВ. Оскільки досі аналізувався період 2005-2013 рр., то спочатку буде проаналізовано можливий вплив зміни ставки ПДВ на податкові надходження саме в цей період.

Відповідно до Податкового кодексу України в країні існують операції, які є об'єктом оподаткування ПДВ [37, п. 1 ст. 185], операції, які не є об'єктом оподаткування [37, ст. 196], та звільнені від оподаткування [37, ст. 197].

Крім того, відповідно до ст. 193 п. б та п. Податкового кодексу України [37], крім стандартної ставки ПДВ (20%¹), у країні існує також ставка ПДВ 0 та 7%.

Для побудови точної моделі впливу гармонізованої ставки ПДВ на податкові надходження слід було б урахувати всі зазначені вище особливості обкладання цим податком. Однак оскільки така деталізація пов'язана з проблемами отримання необхідної статистичної інформації в повному обсязі та значною трудомісткістю її обробки, в рамках цього дослідження буде проведено узагальнення та спрощення самої моделі за рахунок урахування лише стандартної ставки ПДВ.

Для визначення податкової бази використовуватимуться такі показники:

1) обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у період з 2005 по 2013 рр., млн грн;

2) обсяг експорту товарів та послуг України в 2005-2013 рр., млн грн;

3) обсяг імпорту товарів і послуг України в 2005-2013 рр.

Відповідно до методологічних пояснень Державної служби статистики

¹ Стандартна ставка ПДВ у розмірі 17% в Україні відповідно до законодавства [22, ст. 193, п. 1, пп. а, 22, п. 10] використовувалася впродовж 1 січня – 1 квітня 2014 р. Зважаючи на обмежений період її застосування, далі в цій роботі для цілей моделювання вважатиметься, що в Україні у 2005-2016 рр. використовувалася стандартна ставка ПДВ у розмірі 20%.

України показник «обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)» «...визначається за ціною продажу відвантаженої готової продукції (товарів, послуг), що зазначена в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями (замовниками) документах (уключаючи продукцію (товари, послуги) за бартерним контрактом) за вирахуванням ПДВ» [20, с. 22].

База оподаткування має бути зменшена на вартість експортованих Україною товарів і послуг, оскільки ці операції оподатковуються за ставкою 0% ПДВ. У той же час відповідно до ст. 185 та 194 Податкового кодексу [37] імпорт товарів на територію України, підлягає оподаткуванню ПДВ за стандартною ставкою (20%), тому база оподаткування має бути збільшена на вартість імпортованих в Україну товарів і послуг.

Крім того, зважаючи на те, що Державна служба статистики дані про обсяги експортних та імпортних операцій формує в доларах США, а дані про обсяги реалізованої продукції та надходжень ПДВ – у гривневому еквіваленті [18, с. 31, 19, с. 31, 20, с. 6], необхідно привести всі показники до єдиної одиниці вимірювання. У даній роботі для аналізу зміни надходжень використовується гривня.

Обсяги експортних та імпортних операцій були виражені у гривневому еквіваленті за допомогою встановленого НБУ середньорічного курсу долара США до гривні [35]. Середньорічний курс долара США обрано у зв'язку з тим, що дані щодо експортних та імпортних операцій для моделі беруться в цілому за рік, а Державна служба статистики надає інформацію за цими операціями поквартально (експортні операції) та щомісячно (імпортні операції) з урахуванням курсу долара США, що склався на кінець відповідного періоду часу [26].

У табл. 4 наведено показники зовнішньоторговельних операцій за сумарними обсягами експорту товарів і послуг та імпорту товарів і послуг, оскільки далі

в моделі будуть використовуватися саме вони (без розподілу на товари і послуги).

Залежність обсягів надходжень ПДВ від бази оподаткування матиме такий вигляд:

Таблиця 4

Обсяги експортних та імпортних операцій в Україні (2005-2013 рр.), млн грн¹

Рік	Експорт товарів і послуг	Імпорт товарів і послуг
2005	206 848,78	200 228,69
2006	231 661,18	246 227,90
2007	294 591,75	331 272,93
2008	414 573,94	484 599,78
2009	384 059,41	394 286,14
2010	501 249,00	525 256,57
2011	654 828,52	707 868,59
2012	658 693,34	730 806,52
2013	624 708,90	676 174,23

¹ Розрахунки автора.

$$R_i = \beta_0 \tau (S_i - E_i + I_i) + \beta_1, \quad (1)$$

де i – індекс, що відображає номер періоду (тобто 2005, 2006, ..., 2013 рр.);

R_i – надходження ПДВ у періоді i ;

β_0, β_1 – коригуючі коефіцієнти, що відображають наявність у податковій системі України різних пільг з ПДВ, звільнень від цього податку тощо;

τ – стандартна ставка ПДВ у частках від 1 (тобто $\tau = 0,2$);

S_i – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді i , млн грн;

E_i – обсяг експортних операцій у періоді i , млн грн;

I_i – обсяг імпортних операцій у періоді i , млн грн.

У результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу знайдені значення коефіцієнтів β_0 та β_1 : 0,1904 та -27812,25 відповідно. Коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,994$. Порівняння

фактичних даних про обсяги надходжень від ПДВ¹ з модельними наведено в табл. 5.

Із табл. 5 видно, що лише у двох випадках відносно відхилення модельних даних від фактичних становить понад 10%. У всіх інших випадках відхилення не перевищує 5%.

Середня помилка апроксимації розробленої моделі становить 3,86%, у той час як припустимим є рівень 10-12%. Тому можна стверджувати, що запропонована залежність досить точно відображає дійсність.

Наступним кроком буде встановлення впливу отриманих раніше значень гармонізованої ставки ПДВ на надходження від даного податку. Для цього проводиться перевірка, у процесі якої у формулі (1) значення показника τ змінюється з 0,2 на значення гармонізованих

¹ У роботі під показником «надходження від ПДВ» мається на увазі різниця між зібраними сумами ПДВ до Зведеного бюджету України та відшкодуванням ПДВ.

Порівняння надходжень ПДВ (модель і факт) у 2005-2013 рр.¹

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Надходження (факт), млрд грн	33,50	47,50	59,37	90,03	79,89	102,75	133,51	144,15	139,89
Надходження (модель), млрд грн	29,61	45,14	65,68	89,82	77,14	101,29	134,24	144,76	139,20
Відносне відхилення від факту, %	11,61	4,97	-10,64	0,24	3,45	1,42	-0,55	-0,43	0,49

¹ Розрахунки автора за джерелом [16].

за різними варіантами відбору країн – торговельних партнерів України ставок ПДВ. У такому разі можна визначити потенційну зміну надходжень від ПДВ до бюджету України у 2005-2013 рр., якщо окрім стандартної ставки цього податку інші умови залишалися постійними.

Результати перевірки наведено в табл. 6. У ній також викладено розрахунки для випадку, якби в Україні у 2005-2013 рр. використовувалося рекомендоване ЄС значення стандартної ставки ПДВ – 15% (варіант Д).

Якби замість ставки ПДВ у розмірі 20% застосовувалася інша ставка, то до бюджету України в середньому за 2005-2013 рр. надійшло на 5,21-11,02% менше надходжень цього податку (варіанти А-В). У разі застосування 15% ставки ПДВ бюджет у зазначений період втратив би 35,36% надходжень від цього податку (варіант Д). Проте якби в Україні використовувалася ставка ПДВ у розмірі 21,1% (яка фактично є середньою по країнах-членах ЄС), то надходження цього податку до бюджету країни мали б збільшитися на 6,35%.

Тобто відповідно до проведених розрахунків найкращим варіантом вибору ставки ПДВ з позицій її впливу на податкові надходження до бюджету є варіант Г (відбір країн – торговельних партнерів за стратегічною ознакою).

Досі дослідження та моделювання здійснювалося з використанням даних до 2013 р., що обумовлено можливим впливом на коректність результатів моделювання дестабілізації економічної ситуації в Україні, пов'язаної, зокрема, з тимчасовою окупацією АР Крим та м. Севастополя.

Проте з метою формування уявлення про вплив зміни ставки ПДВ на надходження цього податку у період після 2013 р. доцільно виконати розрахунки, аналогічні наведеним вище. У даному випадку використовуватиметься скоригована відповідно до реалій цього періоду статистична інформація від Державної служби статистики України¹.

Залежність обсягів надходжень ПДВ від бази оподаткування матиме такий самий вигляд, як у формулі (1). Значення коефіцієнтів β_0 та β_1 складатимуть 0,2178 та -37897,3 відповідно. Для періоду 2010-2015 рр., що аналізувався в моделі, коефіцієнт детермінації

¹ Державна служба статистики України перерахувала частину показників, у яких відображено інформацію по Україні за виключенням тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя. Але точних відомостей щодо перерахування показників надходжень ПДВ для 2010-2015 рр. немає [16]. Тому в моделі використовуватиметься наявна інформація, що знижує достовірність отриманих за її допомогою результатів.



Порівняння надходжень від ПДВ (ставка 20% і гармонізовані), 2005-2013 рр.¹

Варіант	Ставка ПДВ (τ)	Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Середнє відхилення за період від факту, %
А	0,1856	Надходження, млрд грн	25,48	39,89	58,95	81,35	69,58	91,99	122,57	132,34	127,18	
		Відносне відхилення від факту, %	-23,95	-16,03	-0,70	-9,64	-12,91	-10,47	-8,19	-8,19	-9,09	-11,02
Б	0,193	Надходження, млрд грн	27,60	42,58	62,41	85,70	73,46	96,77	128,57	138,72	133,36	
		Відносне відхилення від факту, %	-17,61	-10,34	5,13	-4,81	-8,05	-5,82	-3,70	-3,76	-4,67	-5,96
В	0,1941	Надходження, млрд грн	27,92	42,99	62,92	86,35	74,04	97,48	129,46	139,67	134,28	
		Відносне відхилення від факту, %	-16,67	-9,50	5,99	-4,09	-7,32	-5,13	-3,03	-3,11	-4,01	-5,21
Г	0,211	Надходження, млрд грн	32,77	49,15	70,82	96,29	82,91	108,39	143,15	154,26	148,39	
		Відносне відхилення від факту, %	-2,19	3,48	19,30	6,95	3,78	5,49	7,22	7,01	6,08	6,35
Д	0,15	Надходження, млрд грн	15,25	26,90	42,31	60,41	50,90	69,01	93,72	101,62	97,45	
		Відносне відхилення від факту, %	-54,46	-43,36	-28,73	-32,90	-36,29	-32,84	-29,80	-29,50	-30,34	-35,36
Надходження (факт, ставка ПДВ 20%), млрд грн			33,50	47,50	59,37	90,03	79,89	102,75	133,51	144,15	139,89	

¹ Розрахунки автора.

$R^2 = 0,987$, а середня помилка апроксимації (\bar{A}) складає 1,45%, що значно нижче граничного для цього показника значення (10-12%).

У табл. 7 наведено порівняння надходжень від ПДВ за стандартною ставкою та гармонізованими для періоду 2010-2015 рр. з урахуванням факту тимчасової окупації АР Крим та м. Севастополя. Як значення гармонізованих ставок ПДВ використовувалися ті самі значення, що і для попередньої моделі (тобто варіанти А-Д).

Як видно з табл. 7, за умови використання гармонізованих ставок за варіантами А-В бюджет України за період 2010-2015 рр. мав би отримати на 3,29-8,82% надходжень ПДВ менше, ніж фактично. У разі використання рекомендованої для країн-членів ЄС ставки ПДВ (варіант Д, 15%) ця різниця становила би 32%. І лише за умови використання гармонізованої ставки ПДВ за варіантом Г (21,1%) надходження ПДВ на 7,71% перевищували би фактичні.

Зважаючи на ці розрахунки, серед усіх варіантів гармонізованих значень ставок ПДВ найкращою з позицій впливу на надходження цього податку до бюджету України так само, як і в попередніх розрахунках, залишається ставка 21,1% (варіант Г – вибір країн торговельних партнерів за стратегічною ознакою).

Проте, враховуючи існуючі угоди між Україною та ЄС, зокрема Угоду про асоціацію з ЄС, встановлення саме цієї ставки ПДВ потребуватиме проведення переговорів та укладання відповідних угод між урядом України та Європейською комісією, що може зайняти тривалий час.

Крім того, для отримання більш точних результатів та висновків, які можуть бути корисні під час зазначених переговорів для підтвердження необхідності встановлення в Україні саме такої гар-

монізованої ставки ПДВ, у майбутньому в моделі потрібно врахувати існуючі в Україні пільги, звільнення від цього податку.

Для розширення наукової значущості моделі також у перспективі можливо буде розробити додаткові блоки для прогнозування впливу гармонізованої ставки ПДВ на обсяги експортно-імпортних операцій в Україні та оцінки масштабів шахрайства з цим податком при експортно-імпортних операціях.

Крім того, лише шляхом гармонізації ставок ПДВ досягти інтенсифікації міжнародних торговельних відносин складно. Це завдання потребує комплексного підходу, а не лише вдосконалення законодавчих норм, що стосуються окремих податків (таких як ПДВ), та навіть усієї системи законодавства країни.

Окремі рекомендації щодо вдосконалення законодавства в Україні

Значення законодавства в контексті торговельних відносин не можна применшувати, оскільки воно завдає правові рамки, в межах яких функціонують економічні агенти конкретної країни та їх об'єднань (за будь-якими ознаками).

Можна припустити, що у випадку міжнародних торговельних відносин для успішної взаємодії з торговельними партнерами законодавство країн повинно мати вигляд деякої ієрархічної структури (див. рисунок).

Тобто в країні має існувати деяка національна державна програма, що визначає для її економічних агентів основні орієнтири здійснення експортних та імпортних операцій.

Звичайно, така програма не матиме жорсткого вказівного характеру, оскільки економічні агенти (виробники, посередники та ін.) можуть здійснювати торговельні операції відповідно до власних впоглядів і цілей, виходячи з рівня цін на продукцію та послуги, що склалися на



Порівняння надходжень від ПДВ (ставка 20% і гармонізовані) для періоду 2010-2015 рр.
з урахуванням тимчасової окупації АР Крим та м. Севастополя¹

Варіант	Ставка ПДВ (τ)	Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє відхилення за період від факту, %
А	0,1856	Надходження, млрд грн	96,33	122,18	130,89	124,00	128,48	164,06	
		Відносне відхилення від факту, %	-6,25	-8,48	-9,20	-11,36	-7,59	-8,86	-8,82
Б	0,193	Надходження, млрд грн	101,69	128,56	137,62	130,45	135,11	172,11	
		Відносне відхилення від факту, %	-1,04	-3,70	-4,53	-6,75	-2,82	-4,39	-4,00
В	0,1941	Надходження, млрд грн	102,48	129,51	138,62	131,41	136,10	173,31	
		Відносне відхилення від факту, %	-0,26	-2,99	-3,84	-6,06	-2,11	-3,72	-3,29
Г	0,211	Надходження, млрд грн	114,70	144,09	153,99	146,15	151,24	191,70	
		Відносне відхилення від факту, %	11,63	7,93	6,82	4,48	8,79	6,50	7,71
Д	0,15	Надходження, млрд грн	70,59	91,48	98,51	92,94	96,56	125,32	
		Відносне відхилення від факту, %	-31,30	-31,48	-31,66	-33,56	-30,54	-30,38	-32,00
Надходження (факт, ставка ПДВ 20%), млрд грн			102,75	133,51	144,15	139,89	139,03	180,01	

¹ Розрахунки автора.



Рисунок. Напрями формування (вдосконалення) національного законодавства в частині міжнародних торговельних відносин (складено автором)

міжнародних ринках, та умов торгівлі в різних країнах. Така національна програма має бути спрямована більшою мірою на визначення стратегічних напрямів оптимізації зовнішньоторговельних відносин із ключовими партнерами [14]. Наступним завданням формування політики зовнішньої торгівлі є якраз визначення перспективних і стратегічно важливих ринків збуту. Його критеріями може бути географічне сусідство, обсяг міжнародних торговельних операцій упродовж деякого проміжку часу, постійність торговельних відносин, стратегічні міркування (основу яких можуть становити не лише міркування збільшення обсягів торгівлі) або інші критерії.

Формування державної програми щодо міжнародних торговельних відносин та вибір ринків збуту є досить мінливими та взаємопов'язаними процесами. Наприклад, попри те що історично Росія була надзвичайно важливим торговель-

ним партнером для України¹, події 2013-2015 рр. обумовлюють необхідність пошуку нових торговельних партнерів та ринків збуту для українських товарів і послуг. Відповідно, в таких випадках має коригуватися державна програма щодо міжнародних торговельних відносин.

Коли визначено коло партнерів з міжнародної торгівлі, наступним кроком має стати укладання міжнародних угод з ними. Проте цей процес також має зворотний зв'язок із державною програмою щодо формування політики у сфері міжнародних торговельних відносин, оскільки на момент формування такої програми деякі угоди вже можуть бути укладені, що має бути враховано при розробці державної програми.

Заключним етапом формування національної програми є приведення норм національного законодавства (законодавства щодо ПДВ у контексті цієї роботи) у

¹ На частку Росії припадала чверть валового експорту та майже третина імпорту товарів і послуг [14].

відповідність до законодавства перспективних та стратегічно важливих країн-партнерів та угод, укладених на попередніх етапах.

Зазначена державна програма не є статичною, але змінюється відповідно до глобальних світових тенденцій та регіональних зрушень. У той же час оскільки вона передбачає зміни в законодавстві, то і її коригування має відбуватися з урахуванням того, що національні виробники, експортери й імпортери мають пристосуватися до зазначених змін. Це, у свою чергу, вимагає часу, ретельного і виваженого підходу уряду до вибору стратегічних партнерів й урахування національних інтересів.

Наприклад, деякі фахівці вважають, що перспективними ринками збуту для України, окрім країн-членів ЄС, є Канада, Казахстан, Туркменістан, Киргизстан, Туреччина, Ізраїль [14]. Канада та Киргизстан вважаються особливо привабливими для здійснення експортно-імпортних операцій з тих позицій, що в їх податкових системах відсутній ПДВ.

Ці міркування, так само як і наявність шахрайських схем з ПДВ у міжнародній і внутрішній торгівлі, проблеми з відшкодуванням ПДВ щодо експортних операцій та уявлення про високі адміністративні витрати, пов'язані з цим податком, призвели до того, що вітчизняні науковці й урядовці регулярно пропонують замінити ПДВ іншими податками [15, с. 5; 41].

Проте в цих пропозиціях зазвичай не враховано всі можливі наслідки таких дій і недостатньо обґрунтованим є саме уявлення про неефективність ПДВ. Зокрема, аналіз статистичної інформації свідчить, що в Україні відсутні суттєві проблеми з ефективністю ПДВ порівняно з іншими країнами ЄС у контексті впливу цього податку на рівень надходжень: у країнах ЄС вони становлять приблизно

7% ВВП, у той час як в Україні – близько 10% [15].

Пропозиція щодо усунення ПДВ з податкової системи та компенсації надходжень від нього підвищенням ставок інших податків, зокрема на доходи або прибуток (як пропонується, наприклад, у джерелі [41]), є також недостатньо обґрунтованою. Так, дослідження О. Бетлій, Р. Джуччі та Р. Кірхера свідчать про те, що такі дії негативно позначаться на рішеннях щодо заощаджень, інвестицій та обсягах міжнародної торгівлі [15, с. 9].

Заміна ПДВ іншими непрямими податками також має свої недоліки.

Так, наприклад, у разі застосування податку з обороту можливим є виникнення «каскадного ефекту» внаслідок відсутності можливості вирахування сум податку, сплачених на попередніх етапах просування товару до кінцевого споживача. Через це останні в ланцюгу просування товарів (послуг) підприємства зазнаватимуть підвищення цін на свою продукцію, що негативно позначиться на їх конкурентоспроможності не лише на міжнародних ринках (унаслідок відсутності механізму відшкодування податку на оборот при експортних операціях), але навіть на внутрішньому, де товари національних виробників конкуруватимуть між собою та з імпортними товарами.

Спроби створити механізм визначення суми відшкодування податку з обороту у випадку експортних операцій можуть виявитися більш складними, ніж аналогічний механізм щодо ПДВ унаслідок «каскадного» характеру першого з податків. Це дозволяє стверджувати, що податок з обороту не має властивості нейтральності щодо кількості транзакцій і міжнародної торгівлі, а також є більш складним в адмініструванні порівняно з ПДВ.

У разі застосування податку з обороту фактично оподатковується не лише додана вартість, але і витрати, зазнані

підприємствами на виробництво і реалізацію товарів (послуг), що призводить до нерівномірного розподілу податкового тягаря на різні сектори економіки залежно від їх структури видатків.

Також цей податок може призвести до відносного подорожчання основних фондів для національних підприємств (особливо промислових підприємств із високою часткою основних витрат у собівартості, таких як металургійних, добувних та ін.), оскільки їх придбання також супроводжуватиметься обкладанням податку з обороту. Це знижуватиме мотивацію керівництва та власників підприємств до здійснення модернізації, що негативно позначиться на темпах економічного зростання та можливості зберегти й удосконалити свої позиції на міжнародній арені як країни, здатної створювати інноваційні продукти та продукти з високою часткою доданої вартості. Унаслідок цього, наприклад, Україна ризикує посісти на міжнародних ринках лише позицію країни, що може запропонувати лише сировину та продукцію аграрного сектору та, відповідно, отримувати за це порівняно незначні (щодо високотехнологічної, наукоємної продукції) доходи.

Ще одним аргументом проти заміни ПДВ на податок з обороту є сумнівність можливості забезпечення за рахунок податку з обороту хоча б таких самих, як від ПДВ, надходжень до бюджету. Так, якщо ставка податку з обороту становитиме 2%, то надходження, за окремими оцінками, становитимуть приблизно 4,9% ВВП, що майже вдвічі нижче за надходження від ПДВ. У разі застосування ставки 7% надходження становитимуть 16,8% (тобто більше, ніж при застосуванні ПДВ), проте це призведе до суттєвих викривлень в економіці. Крім того, в останньому випадку можна очікувати збільшення частки тіньової економіки внаслідок розширення випадків вертикальної інтеграції компаній. Урахування

останньої тенденції може зменшити очікувані від застосування податку з обороту за ставкою 7% надходження до рівня 8% ВВП [15, с. 11].

Щодо заміни ПДВ податком на продажі слід зазначити таке.

У теорії та за умови досконалого функціонування ПДВ та податок на продажі мають забезпечувати однакові надходження до бюджету. Проте на практиці кожен податок має свої особливості, що віддаляють його від ідеального зразка, а платники податків завжди шукають способи зменшення своїх податкових зобов'язань.

Якщо супротивники ПДВ стверджують, що цей податок супроводжується значною кількістю випадків ухилення від його сплати, застосуванням шахрайських схем, що знижують рівень надходжень від нього до бюджету, то слід зауважити таке. Саме внаслідок такої особливості ПДВ як часткове формування надходжень цього податку до бюджету, незаконні спроби зменшення податкових зобов'язань призведуть до втрати лише частини сум ПДВ, що мають бути сплачені до бюджету. У той же час оскільки податок на продажі стягується на етапі продажу товару кінцевому споживачу, застосування незаконних схем у цьому випадку призведе до втрати бюджетом всієї суми податку, що утворилася у процесі такої транзакції.

І хоча є емпіричні дані, що свідчать про нижчий рівень ухилення від сплати податку на продажі, ніж це спостерігається у випадку з ПДВ, це пояснюється порівняно низькою ставкою першого з податків, яка зазвичай не перевищує 10%. У разі застосування вищої ставки (наприклад, 12% і вище) ухилення від сплати податку на продажі стрімко зростуть та можуть перевищити масштаби ухилення від сплати ПДВ. Разом з тим застосування в Україні податку на продажі зі ставкою 10% забезпечуватиме



значно нижчі надходження до бюджету, ніж наразі забезпечує ПДВ навіть попри існування спроб ухилення від його сплати [15, с. 10].

Крім того, застосування податку на продажі також супроводжується адміністративними труднощами, такими як необхідність визначення кінцевого споживача в ланцюгу просування товарів. Проте витратність й адміністративну складність цього податку для державних структур порівняно з ПДВ ще потрібно оцінити.

Ще одним важливим аргументом проти усунення з податкової системи України ПДВ та заміни його на податок з обороту або податок на продажі є необхідність виконання країною міжнародних угод та прагнення до інтеграції в ЄС. Так, у ЄС використання ПДВ закріплено положеннями Директиви ЄС 2006/112/ЄС. Україна, як сторона, що ратифікувала Угоду про асоціацію з ЄС, не може скасувати ПДВ, оскільки це буде суперечити положенням ст. 351 гл. 4, розд. V цієї Угоди та Додатку XXVIII до неї [42].

У підсумку можна стверджувати, що, попри існуючі недоліки ПДВ, його заміна на інші непрямі податки є нелогічною, суперечитиме укладеним країною міжнародним угодам та може призвести до суттєвого зменшення дохідної частини бюджету, підвищення тінізації економіки та послаблення конкурентних позицій України на міжнародних ринках. Такий наслідок є неприйнятним, особливо зважаючи на складну економічну ситуацію в країні та фактичну втрату Україною найбільшого закордонного ринку збуту (Росія). Зважаючи на це, пропозиції щодо виключення з Податкового кодексу України Розділу V «Податок на додану вартість» є недоцільними.

Більш перспективним на сучасному етапі розвитку України з урахуванням як її інституціональних особливостей, так і необхідності поживлення міжнародної

торгівлі та дотримання вимог Угоди про асоціацію з ЄС є гармонізація законодавства та вирішення питання відшкодування ПДВ. Останнє залишається одним із найактуальніших у податковій сфері, деструктивно впливає на експортоорієнтовані підприємства внаслідок зменшення їх ліквідності. У той же час несумлінні платники використовують механізм відшкодування ПДВ при експортних операціях для реалізації шахрайських схем, що зменшує обсяги надходжень цього податку до бюджету. Тому ця особливість ПДВ робить його уразливою ланкою як з позицій виконання обов'язків держави щодо відшкодування ПДВ перед сумлінними платниками, так і з позицій можливості реалізації шахрайських схем несумлінними платниками.

Саме тому на етапі відшкодування ПДВ виникає як необхідність у своєчасному поверненні податкового кредиту, так і постійний контроль з боку податкових органів за тим, наскільки обґрунтованими є вимоги щодо такого відшкодування.

За даними Державної казначейської служби України, у 2014 р. відшкодування ПДВ було виконано на 84%, тобто держава заборгувала платникам податків понад 8 млрд грн [17]. Наприкінці березня 2016 р. ця заборгованість складала 10 млрд грн, у той час як на початок 2016 р. вона становила 13,6 млрд грн [33].

Слід особливо підкреслити, що вирішення проблеми відшкодування ПДВ не обмежується лише сферою міжнародних торговельних операцій, які досліджуються в цій роботі. Однак можна навести окремі пропозиції щодо вирішення цієї проблеми саме в контексті експортно-імпортних операцій.

У першу чергу доцільно здійснити уніфікацію та чітке визначення терміна «експорт» у чинних нормативно-законодавчих актах України та приве-

дення його у відповідність до того, що використовується в ЄС.

Наразі термін «експорт» в Україні визначено у трьох нормативно-законодавчих документах, причому у його трактуванні є розбіжності.

Так, у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» цей термін трактується як «продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін «реекспорт» (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України» [24, ст. 1].

Митний кодекс України визначає експорт (остаточне вивезення) як «... митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення» [31, Розд. 5, гл. 15, ст. 82]. Тобто обов'язковою умовою експорту за цим документом є перетинання товарами митного кордону України, що відрізняє дане визначення від наведеного в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». У той же час це трактування з Митного кодексу корелюється з визначенням експорту в Податковому кодексі України [37, ст. 14, п. 14.1.21].

Законодавство ЄС визначає експорт як процедури, які дозволяють виробленим у ЄС товарам та послугам залишати митну територію ЄС [4, art. 161], що корелюється з визначеннями цього терміна, наведеними в Митному та Податковому кодексах України. Проте європейське законодавство також до експортних відносить операції з реекспорту [4, art. 182],

що частково відповідає трактуванню терміна «експорт», наведеному в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Для подолання існуючих розбіжностей у визначенні термінів у нормативно-законодавчих актах України, а також з метою гармонізації законодавства України з європейським пропонується в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначити експорт як митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення та реекспорту товарів. При цьому термін «реекспорт» (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі митної території України товарів, що були раніше імпортовані на митну територію України.

Щодо безпосередньо процедур автоматичного відшкодування ПДВ, то цей недолік уряд України вже намагається подолати шляхом запровадження процедури автоматичного відшкодування ПДВ [37, ст. 200]. Проте, як свідчать дослідження [28; 36] критерії відбору підприємств, що мають право на таке відшкодування, є недостатньо аргументованими. Як наслідок, лише найбільші експортери можуть отримувати таке відшкодування, що негативно впливає на конкуренцію між підприємствами-експортерами та є преференційним.

З урахуванням вищезазначеного для послаблення проблеми відшкодування експортного ПДВ та поліпшення стану конкуренції між підприємствами-експортерами доцільно послабити критерії відбору підприємств, яким, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження критеріїв, у разі відповідності яким платник податку на додану вартість вважається таким, що має позитивну податкову історію» [38],



може бути здійснене автоматичне відшкодування ПДВ.

Зокрема, слід послабити вимоги п. 200.19.3 Податкового кодексу України щодо залишкової балансової вартості необоротних коштів та питомої ваги товарів, вивезених за межі митної території України. Наскільки послабляти ці вимоги – необхідно додатково проаналізувати з метою запобігання надмірному збільшенню адміністративних витрат та навантаженню на податкові органи, що здійснюватимуть перевірки підприємств-експортерів у такому випадку.

Однак у 2015 р. замість спрощення процедури автоматичного відшкодування ПДВ відбулося посилення її преференційності внаслідок запровадження двох реєстрів з відшкодування ПДВ. Фактично це призвело до штучного розподілення підприємств, які подали заявки на відшкодування ПДВ, на ті, яким держава здійснює відшкодування в першу чергу, та решту [33].

Для справедливого відшкодування ПДВ в Україні актуальним є завдання створення єдиного реєстру заяв про повернення суми бюджетного відшкодування платникам податку, що пропонується Проектом Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо захисту прав платників податку на додану вартість» [34].

Щодо ще одного напрямку вдосконалення системи ПДВ в Україні – гармонізації ставок ПДВ відповідно до європейських, – то попередній аналіз показав, що наразі застосована стандартна ставка цього податку в цілому корелюється із середньою по країнах-членах ЄС ставкою та навіть є дещо нижчою (20% порівняно з розрахованою гармонізованою ставкою ПДВ 21,1%). Проте існуючі вимоги законодавства ЄС щодо встановлення максимальної ставки цього податку в розмірі 15% можуть призвести до суттєвого зниження рівня податкових надходжень в Україні та, зважаючи на фіскальне значення цього податку для

бюджету країни, негативно вплинути на її розвиток. Тому питання зниження ставки ПДВ в Україні до 15%, як того вимагає європейське законодавство, потребує проведення переговорів між урядами України та країн-членів ЄС, тим більше, що відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС в Україні є щонайменше ще 4 роки на гармонізацію цього податку відповідно до європейських вимог [42, Додаток XXVIII].

Висновки. В Україні для вдосконалення системи ПДВ, у першу чергу з позицій активізації міжнародної торгівлі, потрібно здійснити комплекс заходів, що не обмежуються ПДВ.

Так, першочерговим завданням для уряду України має стати стабілізація економічної та політичної ситуації в країні. Одночасно потрібно вживати заходів щодо вдосконалення законодавства в економічній сфері з урахуванням необхідності виконання вимог, зазначених в Угоді про асоціацію з ЄС (зокрема, щодо детінізації економіки) та необхідності посилення міжнародної торгівлі в Україні (розробка Державної програми зовнішньоторговельної діяльності). Також як складова процесу вдосконалення законодавства в економічній сфері має відбуватися вдосконалення законодавства не лише щодо ПДВ, але і Податкового, Митного кодексу тощо. Так, у частині міжнародної торгівлі мають бути внесені зміни щодо визначення терміна «експорт» у вітчизняне законодавство, а саме ст. 82 Митного кодексу України має бути сформульована таким чином: «експорт – це:

1) митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення;

2) митний режим, при якому здійснюється вивезення за межі митної території України товарів, що були раніше імпортовані, на митну територію України (реекспорт)».

Щодо гармонізації стандартної ставки ПДВ, то відповідно до розрахунків за допомогою запропонованої моделі рекомендується залишити чинну ставку 20%, яка є нижче середнього по країнах-членах ЄС значення стандартної ставки (21,1%). Проте щодо її зниження до 15% необхідно вести переговори з Європейською комісією).

З урахуванням того, що запропонована модель розроблена виключно для стандартної ставки, наступним етапом досліджень доцільно виконати моделювання гармонізації пільг, звільнень від ПДВ та його знижених ставок або визначити фактичну ставку ПДВ в Україні (тобто врахувати стандартну та знижені ставки) і напрями її гармонізації з європейською. Також доцільно визначити, яким чином гармонізована ставка ПДВ позначиться на підприємствах, що здійснюють міжнародні торговельні операції, та обсягах міжнародної торгівлі.

Література

1. Bahl R.W. A regression approach to tax effort and tax ratio analysis / R.W. Bahl // *International Monetary Fund Staff Papers*. – 1971. – № 3. – Vol. 18. – P. 570-612.
2. Communication from the commission to the European parliament, the council and the European economic and social committee on the future of VAT: Towards a simpler, more robust and efficient VAT system tailored to the single market // *Brussels: European Commission*. – 2011. – December, 6. – № COM (2011) 851 final. – 17 p.
3. Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax // *Official Journal of the European Union*. – 11.12.2006. – L 347/1. – 118 p.
4. Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code // *Official Journal*. – 19 Oct. – 1992. – L 302. – P. 0001-0050.
5. Feldman A. Welfare economics and social choice theory / A. Feldman, R. Serrano. – Basel: Birkhäuser Publishing Ltd, 2006. – 403 p.
6. Frenkel J.A. International VAT harmonisation: economic effects / J.A. Frenkel, A. Razin, S. Symansky // *NBER: NBER working paper series*. – 1991. – March. – № 3656. – 54 p.
7. International VAT rates [Електронний ресурс] / Сайт TMF-Group. "International VAT and IPT Services". – Режим доступу: <http://www.tmfvat.com/international-vat-rates.html>.
8. Keen M. Pareto-improving indirect tax harmonisation / M. Keen // *European Economic Review*. – 1989. – № 33. – P. 1-12.
9. Keen M. The Value-Added Tax: Its Causes and Consequences / M. Keen, B. Lockwood // *Journal of Development Economics*. – 2010. – Vol. 92. – P. 138-151.
10. Keen M. Welfare effects of commodity tax harmonisation / M. Keen // *Journal of Public Economics*. – 1987. – № 33. – P. 107-114.
11. Krougman P. International trade effects of value added taxation / P. Krougman, M. Feldstein // *NBER: NBER working paper series*. – 1989. – November. – № 3163. – 33 p.
12. Li C. Rebalancing and Chinese VAT: Some numerical simulation results / C. Li, J. Whalley // *NBER: NBER working paper series*. – 2011. – January. – № 16686. – 26 p.
13. Lopez-Garcia M.-A. Welfare, revenue and indirect tax harmonization under the origin principle / M.-A. Lopez-Garcia // *Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública*. – 2004. – № 1. – P. 9-25.
14. Белорус О. Г. Стратегические императивы адаптации и трансформации внешнеторговой деятельности Украины в условиях европейской интеграции / О.Г. Белорус, О. В. Гаврилюк // *Экономика Украины*. – 2015. – № 11 (640). – С. 4-16.

15. Бетлій О. ПДВ в Україні: чи спрацює інший непрямий податок краще? / О. Бетлій, Р. Джуччі, Р. Кірхнер // Серія консультативних робіт № РР/02/2013. – Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецька консультативна група, 2013. – 20 с.
16. Бюджет України. Доходи [Електронний ресурс] / Сайт «Ціна держави». – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/> (Дата останнього звернення: 22.03.2016).
17. Державна казначейська служба України. Довідка про виконання державного бюджету України за доходами у січні-грудні 2014 року (за оперативними даними) [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/241878> (Дата останнього звернення: 15.04.2016).
18. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник за 2009 рік / за ред. І.М. Жук / Державна служба статистики України. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство (Держаналітінформ), 2010. – 448 с.
19. Діяльність суб'єктів господарювання: стат. зб. за 2010 рік / за ред. І.М. Жук / Державна служба статистики України. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство (Держаналітінформ), 2011. – 454 с.
20. Діяльність суб'єктів господарювання: статистичний збірник за 2014 рік / за ред. М.С. Кузнєцової / Державна служба статистики України. – К.: Видавництво «Консультант», 2015. – 435 с.
21. Закон України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» від 15 квітня 2014 р. № 1207-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 26. – Ст. 892.
22. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 № 1166-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20-21. – Ст. 745. – (Зі змін. та допов.)
23. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01 липня 2010 р. № 2411-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 527.
24. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – №29. – Ст. 377 (Зі змін. та допов.)
25. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua/operative/menu/menu_u/zed.html (Дата останнього звернення: 10.03.2016).
26. Зовнішньоекономічна діяльність. Методологічні пояснення [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua/operativ/operative2005/zd/zd_rik/zd_u/zd_met.html.
27. Интеграция России в мировую экономику: монография / Н.П. Гусаков, С.В. Рязанцев, Л.В. Шкваря и др.; под ред. Н.П. Гусакова. – М.: РУДН, 2009. – 418 с.
28. Кміть В.М. Проблеми відшкодування ПДВ та роль інформаційних технологій у їх вирішенні / В.М. Кміть // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 3 (19). – С. 19-35.
29. Крисоватий А.І. Вплив поглиблення інтеграції на податкову політику країн-учасниць ЄС / А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 31-43.
30. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
31. Митний кодекс України від 3.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верхов-

ної Ради України. – 2012. – № 44-48. – Ст. 552 (Зі змін. та допов.)

32. Національні рахунки. Зміна дефлятора валового внутрішнього продукту (щоквартальні показники) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua/operativ/operative2012/vvp/def_vvp/arh_def_u.html.

33. Новий сезон податкових воєн. Чи поміняє Рада схему відшкодування ПДВ [Електронний ресурс] / News Дебет-кредит: бухгалтерські новини. – 20 березня 2016. – Режим доступу: <https://news.dtk.ua/ua/taxation/pdv/37965> (Дата останнього звернення: 15.04.2016).

34. Острікова Т.Г. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо захисту прав платників податку на додану вартість» від 25 січня 2016 р. № 3810 [Електронний ресурс] / Т.Г. Острікова, А.В. Журжій, М.П. Курячий та ін. // Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57722 (Дата останнього звернення: 15.04.2016).

35. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс] // Сайт Національного банку України. – 2016. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls. (Дата останнього звернення: 21.03.2016).

36. Очеретько Л.М. Автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ платникам з позитивною податковою історією по операціях з експорту товару / Л.М. Очеретько, Ю.С. Горячовська // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1 (23). – С. 227-234.

37. 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.)

38. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження критеріїв, у разі відповідності яким платник податку на додану вартість вважається таким, що має позитивну податкову історію» від 25.01.2012 № 73 // Офіційний вісник України. – 2012. – № 11. – Ст. 414. – Код акту 60406/2012.

39. Прокопенко Р.В. Отбор отраслей для построения модели экономики региона при планировании бюджета / Р.В. Прокопенко // Модели управления в рыночной экономике. – 2008. – № 11. – С. 77-86.

40. Скрипник А.В. Фіскальна ефективність та можливі шляхи реформування ПДВ в Україні / А.В. Скрипник, Т.М. Паянок // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 29-42.

41. Слюсаренко В.Є. Особливості оподаткування податком на додану вартість та його економічна доцільність / В.Є. Слюсаренко, К.О. Філіп // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка, 2014. – Вип. 1 (42). – С. 218-222.

42. 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 (Дата останнього звернення: 15.04.2016).

43. Шевчук В.О. Гармонізація податкового законодавства у країнах Європейського Союзу: досвід для України / В.О. Шевчук, Р.Ю. Римарська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (8). – С. 100-111.

Надійшла до редакції 21.04.2016 р.

**ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ
ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ:
СТРАТЕГИЯ РАЗУМНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ**

Промышленности Украины, как и её экономике в целом, в докризисный период были характерны структурная деформация и отставание в инновационном развитии, причём факторы, которые это обусловили, не исчерпали своего отрицательного влияния и к моменту начала кризиса 2008-2009 гг. [1, с. 54]. Требовалось «...изыскать возможность и приложить внутренние экономические, политические и социальные усилия в направлении повышения уровня жизни за счёт политики импортозамещения и обеспечения экспортной ориентации экономики, но уже не за счёт второго и третьего технологических укладов, а обеспечения ресурсами развития за счёт четвёртого и даже пятого технологических укладов...» [1, с. 69]. Глобальный кризис, получивший название «Великая рецессия», несмотря на ожидания того, что его окончание принесёт определённое оздоровление, наоборот, усугубил структурные проблемы и технологическое отставание украинской промышленности, что существенно ограничивает возможности реализации стратегии повышения конкурентоспособности экономики страны [2, с. 208].

Современная научно-техническая революция на основе глобальных сетей предоставляет практически всем странам и регионам, независимо от уровня их развития, возможности ускоренно повы-

шать свой экономический потенциал, обеспечивать относительно устойчивое социально-экономическое развитие. Однако парадокс заключается в том, что для этого необходимо предварительно достичь достаточно высокого уровня развития промышленного и научно-технического потенциалов, иметь соответствующие институциональную базу и развитую рыночную инфраструктуру.

Как отметил в докладе «Роль технологий и инноваций во всеохватывающем и устойчивом промышленном развитии» Генеральный директор Организации Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO) Ли Йонг (Li Yong): «С экономической точки зрения глобализация и фрагментация производства на международном уровне способствовали распространению новых технологий за счёт интенсификации торговли сложными промышленными товарами. Однако такое распространение технологий во многих случаях не воплотилось в конкретных возможностях роста в связи с отсутствием технологического потенциала и способностей стран содействовать развитию инновационных систем. Инновации необходимо поддерживать с помощью соответствующего посредничества, направленного на укрепление процесса продвижения от изобретения технологии до её внедрения фирмами, как это имело место в странах, показательных в этом отношении, таких как

Китай и Республика Корея»¹. Обеспечение эффективного влияния публичной власти на формирование современного промышленного комплекса страны в условиях усиливающейся глобальной конкуренции путём выработки и реализации промышленной политики особенно актуально для развивающихся рыночных экономик, имеющих ещё не сформированный должным образом институциональный фундамент, каковой является экономика Украины. Эта точка зрения находит поддержку у многих украинских учёных-экономистов (см., например, [2, с. 35; 4 с. 5; 5, с. 9; 6, с. 195; 7, с. 82; 8, с. 50]).

На необходимость повышения роли и действенности промышленной политики в системе государственного стратегического планирования и создания адекватной внешней среды для бизнеса, ориентирующей его на инновационный путь развития, указывают также российские исследователи (см., например, [9-13]). Теоретические и методологические вопросы разработки промышленной политики для постсоветских стран в современных условиях обострения глобальной конкуренции исследованы авторами работ [2; 4; 7; 8; 11-14].

Современным вызовом для экономической науки являются вопросы формирования и реализации промышленной политики в условиях, когда значительная часть финансовых ресурсов и полномочий передаётся органами центральной

власти на уровень регионального и местного самоуправления, т.е. имеет место процесс децентрализации власти, набирающий силу сейчас в Украине. Предложения о переносе центра ответственности за выработку и реализацию промышленной политики на региональный и местный уровни, в том числе в рамках поддержки развития индустриальных кластеров, нашли отражение в научной литературе (см., например, [2, с. 41-45; 8, с. 196-212; 15-18]) и даже имели определённое практическое воплощение [19; 20]. Однако в целом целесообразность такой трансформации ещё не получила достаточного теоретического обоснования, остаются неисследованными подходы к организации децентрализованной промышленной политики, возможные формы и инструменты для её реализации.

Целью данной статьи является дальнейшее углубление анализа современных особенностей формирования и реализации промышленной политики в Украине в условиях передачи значительного круга полномочий и финансовых ресурсов от органов центральной власти органам регионального и местного самоуправления, с учётом обязательства Украины строить политику в сфере промышленности и предпринимательства на основе подходов, применяемых в Европейском Союзе.

Решение об осуществлении децентрализации государственной власти в Украине не является актом сугубо политической целесообразности в связи со сложившейся на данный момент ситуацией в стране. Децентрализация есть требование времени, имеющее чёткие объективные предпосылки, которые обусловлены процессами глобализации. По мере интеграции тех или иных стран в глобальную рыночную экономику, а также в результате развития информационно-компьютерных технологий, в том числе социальных интернет-сетей, возможности правительств этих стран адекватно и оперативно принимать решения,

¹“From an economic point of view, globalization and the fragmentation of production at international level have facilitated the diffusion of new technologies through the intensification of trade in sophisticated manufacturing goods. However, this diffusion of technology has in many cases not translated into concrete growth opportunities due to the lack of technological capabilities and the capacity of countries to promote innovation systems. Innovation needs to be supported by appropriate interventions that strengthen the process from technology invention to adoption by firms as was the case in benchmark countries such as China and the Republic of Korea” [3, с. xiv].

вливающие на социально-экономическое развитие на их территории, существенно ослаблены. «Уменьшение их (национальных правительств. – А.Л.) способности управлять национальной экономикой, поддерживать уровень занятости и устойчивый экономический рост, не допускать дисбаланса в платежах с другими странами, контролировать ставку банковского процента и обменный валютный курс, – все это не есть следствием ни технической некомпетентности, ни моральной порочности, ни политической неуклюжести. Ни один из этих недостатков не может быть поставлен в вину любым странам или любым правительствам. Они просто жертвы глобальной рыночной экономики»¹.

Именно глобализация ведёт к повышению роли регионального и местного уровней власти в стимулировании экономического роста в рамках промышленной и региональной политик. «В ответ на эти экономические, технологические, политические и интеллектуальные изменения политика регионального развития была переориентирована. В настоящее время она тяготеет к тому, чтобы быть более децентрализованной, осуществляться на региональном или местном уровне, где лучшие способности к горизонтальной интеграции и знанию проблем»².

¹ “The decreasing of their ability to govern the national economy, to support employment and sustainable economic growth, to avoid imbalance in the payments with other countries, to control the rate of bank interest and foreign exchange rate, all this is not a consequence of any technical incompetence, or moral depravity, or political clumsiness. None of these shortcomings can not be used as an accusation of any country or any governments. They are simply a victim of the global market economy” [21, с. 13].

² “In response to these economic, technological, political, and intellectual changes, regional development policy has been refocused ... It now tends to be more decentralized, to the regional or local level where the capacity for horizontal integration and knowledge of problems is greatest” [22, с. 4].

В условиях глобализации параметры экономического развития отдельно взятых стран либо выходят из-под контроля национальных правительств (например, финансовые рынки, рынки информации и технологий), либо в силу естественной инерционности политических процессов национальные правительства не успевают адекватно реагировать на быстро меняющуюся под воздействием конъюнктуры глобальных рынков ситуацию. «Более чем когда-либо рынки становятся выходящими за границы и интересы национальных государств, в то время как способность отдельных стран управлять своей внутренней экономикой и определять способ, которым она взаимодействует с внешними структурами, соответственно снизилась. Эти изменения переформировали городские сообщества и изменили распределение возможностей и доходов в городах, независимо от степени их участия в глобальной экономике»³.

М. Кастельс и П. Холл ещё 20 лет назад отмечали: «Именно потому, что экономика становится глобальной, национальные правительства страдают от потери способности действовать в рамках функциональных процессов, формирующих их экономики и общества. Но регионы и города являются более гибкими в адаптации к изменяющимся условиям рынков, технологий и культуры»⁴. Таким

³ “More than ever, markets appear to transcend the borders and interests of nation states while the ability of individual countries to direct their internal economies and shape the manner in which they interact with external structures has declined accordingly. These changes reshape urban networks and rearrange the distribution of opportunities and income in cities, regardless of the cities’ degree of participation in the global economy” [23, с. 59].

⁴ “Just because the economy becomes global, national governments are suffering from the loss of the ability to act within the framework of functional processes that shape their economy and society. However, regions and cities are more flexible in adapting to changing conditions of the markets, technologies and culture” [24, с. 7].

образом, глобализация, снижая роль национальных правительств, одновременно усиливает значение органов регионального и местного самоуправления. Тем самым она выдвигает своеобразный вызов для формирования такой парадигмы политики регулирования экономических и социальных процессов, которая была бы максимально децентрализованной, базирующейся на принципе субсидиарности (с учётом реальной возможности различных уровней управления влиять на указанные процессы и эффективность этого влияния), что особенно важно для таких направлений регулирования экономики, как промышленная и региональная политики.

Преимущества органов регионального и местного самоуправления перед органами центральной власти в реализации целей и задач промышленной политики в условиях децентрализации государственного управления сводятся к следующему:

органы регионального и местного самоуправления имеют лучший доступ к информации о наличных на их территории ресурсах, их качестве, а также о требованиях местного бизнеса к ресурсной составляющей развития;

представителям власти на местах гораздо легче, чем представителям центральной власти, достичь необходимого уровня социального капитала, т. е. доверия в отношениях между ними и бизнесом, а представителям бизнеса легче обеспечить контроль за реализацией заявленных местной властью и согласованных с ними политических мер;

в условиях бюджетной децентрализации органы регионального и местного самоуправления получают значительно большие финансовые возможности для создания и совершенствования имеющейся производственной и рыночной инфраструктуры, необходимой для привлечения бизнеса, а также для стиму-

лирования его инвестиционной активности.

Передача определенных полномочий, связанных с промышленной политикой, на региональный и местный уровни позволит центральным органам государственного управления сконцентрировать своё внимание и наличные ресурсы на задачах, которые могут быть решены с наибольшей эффективностью только на этом уровне управления. С этой точки зрения задачами центрального правительства будет гармонизация региональных промышленных политик с общенациональными целями и координация регионального развития путём разработки и реализации общенациональных программ и осуществления определённого набора функций, обеспечивающих приоритет общенациональных целей развития. В частности, к ним следует отнести:

обеспечение макроэкономической стабильности и инвестиционной привлекательности страны, введение системы регулирования экспорта капитала, облегчающей коммерческое присутствие украинских компаний за границей;

предотвращение монополизма и поддержание на относительно низком уровне страновых рисков ведения бизнеса;

создание необходимых институциональных и инфраструктурных предпосылок для расширения участия украинских компаний на глобальных рынках, с учётом требований, вытекающих из условий участия Украины в ВТО и ассоциации с Европейским Союзом;

поддержка экспорта высокотехнологичной украинской продукции посредством содействия отечественным компаниям в выставочной деятельности, продвижения на внешний рынок, упрощения процедур экспортного контроля;

адаптация национального законодательства и национальных стандартов к



законодательству ЕС, международным стандартам контроля (технического, санитарного и пр.), экологического регулирования, защиты прав потребителей;

реализация действенной поддержки фундаментальных исследований и НИОКР, создание соответствующей инфраструктуры передачи новых технологий, вертикально интегрированных научно-образовательных структур общенационального значения;

государственная поддержка легального инвестирования украинских компаний на развитых зарубежных рынках, нацеленного на создание и развитие соответствующих маркетинговых и сервисных сетей, повышения конкурентоспособности этих компаний;

поддержка усилий регионального и местного самоуправления, направленных на интернационализацию их экономик, наращивание экспортного потенциала, их активного участия в деятельности евро-регионов, оказание содействия местным властям в привлечении иностранных инвестиций.

создание институциональных и организационных условий для активного включения малого и среднего бизнеса в мирохозяйственные связи, в частности путём стимулирования взаимодействия с ним крупного бизнеса, развития систем кредитной поддержки экспорта предприятиями МСБ, субконтрактинговых и франчайзинговых инфраструктур.

В Соглашении об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом предусмотрено, что «стороны развивают и укрепляют сотрудничество по вопросам политики в сфере промышленности и предпринимательства и таким образом улучшают условия для предпринимательской деятельности для всех субъектов хозяйствования с особым вниманием к малым и средним предприятиям», и такое сотрудничество «... должно основываться на политике ЕС по развитию ма-

лого и среднего предпринимательства и промышленности, с учётом международно признанных принципов и практики в этих сферах» [25, ст. 378].

Повышение роли промышленности в обеспечении устойчивого, сбалансированного и социально ориентированного «разумного» (т.е. обеспеченного инновациями) экономического роста, поиск политических рычагов, способствующих улучшению стратегических позиций, занимаемых европейской промышленностью в глобальной конкуренции, – эти ключевые вопросы занимали видное место в политике социально-экономического развития европейского сообщества в течение последних десятилетий [26, с. 191-192]. Европейское сообщество переживает деиндустриализацию в течение всего этого периода, но этот процесс ещё более ускорился во время так называемой Великой рецессии – глобального кризиса 2008-2009 гг. [27, с. 3]. Дж. Стиглиц отмечает, что сегодня актуальность и уместность промышленной политики признается большинством экономистов и политических лидеров со всех сторон идеологического спектра [28, с. 59]. В то же время многие исследователи отмечают необходимость совершенствовать промышленную политику как такую, которая, что реализуется самостоятельно европейскими державами, так и общую политику поддержки развития промышленности Европейского Союза.

Направления такого совершенствования видятся в повышении управляемости и одновременно «смягчении» промышленной политики путём более тесного сотрудничества органов публичной власти с частным бизнесом при выработке политических мер, одновременно обеспечивая прозрачность и оценку общественной эффективности такого сотрудничества с целью предотвращения

исключительно секторального извлечения ренты и коррупции; сочетания промышленной политики с другими целевыми политиками (региональной, социальной, образовательной, экологической, энергетической и т. д.); обеспечения согласованности мер промышленной политики с макроэкономической политикой в целом и её отдельными составляющими (инвестиционной, кредитно-денежной, валютной и т. д.) [27, с. 16-17; 29, с. 59; 30, с. 48; 31, с. 24; 32, с. 6, 8, 9].

В Европейском Союзе, где глобальный кризис, возможно, нанёс самый глубокий в долгосрочной перспективе экономический и социальный ущерб, почти все правительства пересматривают свои промышленные стратегии, пытаясь извлечь уроки из успешного опыта Финляндии или Германии. В целом в ЕС отношение к промышленной политике значительно изменилось. Если в 2005 г. Европейской Комиссией была заявлена приверженность горизонтальной промышленной политике и отказ от возвращения к избирательной интервенционистской (вертикальной) политике, хотя не отрицалась возможность учёта «специфического контекста отдельных экономических секторов» [33, с. 3], то в 2010 г. Европейская Комиссия одобрила новый (матричный) подход к промышленной политике, направленной на объединение горизонтальной основы и вертикального, т. е. секторального вмешательства (*sectoral application*), и определила конкретные секторы для поддержки (в частности, автомобилестроение, производство транспортного оборудования, энергетику, химическую и пищевую промышленности) [34, с. 4, 23]. Это с одной стороны, а с другой – в Европейском Союзе в целом и в отдельных странах-членах ЕС за последние годы претерпела значительных изменений и практика поддержки так называемых полюсов

роста в сторону более горизонтального подхода¹.

Суть произошедших изменений в поддержке полюсов роста сводится к трём основным моментам. Во-первых, наметился явный отход от целевой ориентации поддержки полюсов роста на так называемый «подъем чемпионов». Это означает, что «дизайн» промышленной и региональной политик должен быть нацеленным на обеспечение инновационного развития не отдельных, а всех экономических секторов, отраслей и во всех регионах. Такой подход соответствует приоритетам Европейской Стратегии 2020 – обеспечение «умного, устойчивого и всеобъемлющего роста» [35, с. 8].

Во-вторых, меры политики экономического роста и регионального развития не рассматриваются как шаблон, имеющий «один размер для всех», то есть упор делается на том, что нужно учитывать институциональные, исторические и географические особенности того или иного региона, страны [36, с. 3].

В-третьих, признается, что непосредственно сам процесс разработки мер такой политики должен иметь направленность не «сверху вниз», а «снизу вверх», то есть в разработку и реализацию политических мероприятий привлекается широкий круг всех заинтересо-

¹ Термин «полюса роста» относится к промышленной и региональной политикам. Относительно промышленной политики он означает меры по продвижению инновационных и технически продвинутых отраслей, которые стимулируют экономическое развитие связанных с ними предприятий и отраслей. В пространственном смысле политика по созданию полюсов роста означает создание условий для активизации инвестиций в инновационное развитие отдельных регионов, кластеров, локальных территорий которые становятся «локомотивами» экономического и социального подъёма для других территорий, и страны в целом.

ванных сторон, особенно представителей предпринимательского сектора [37, с. 5].

Региональные инновационные стратегии стран-членов ЕС традиционно состоят в основном из горизонтальных мер и политики нейтральной по отношению к секторам экономики и отраслям, направленной на улучшение общих рамочных условий и возможностей для инновационного развития (развитые университеты, человеческий капитал, защита прав интеллектуальной собственности, соответствующая научно-исследовательская и ИТ инфраструктура, обеспечение конкуренции и открытости и т.д.). Но за последнее пятилетие ключевое место в политике инновационного развития и сплочения ЕС занимает новая стратегия, которая сохраняет ставший уже традиционным акцент на горизонтальных мероприятиях, но добавляет новую «вертикальную логику», связанную с так называемой разумной специализацией (*smart specialisation*) [38, с. 3]. Разумная специализация фокусируется в большей мере на вертикальной, чем на нейтральной логике вмешательства в экономику, то есть имеется в виду, что процесс разработки данной стратегии включает в себя элемент выявления и отбора привлекательных для целевой поддержки сфер экономической деятельности, технологий, подсистем, которые могли бы способствовать инновационному развитию конкретных регионов и стран [39, с. 5]. При этом концепция разумной специализации придаёт большое значение вовлечению всех местных заинтересованных сторон (органов регионального и местного самоуправления, бизнес-ассоциаций, университетов, профсоюзов и других неправительственных организаций) в процесс идентификации конкретных объектов для этой целевой поддержки, а также обеспечению приватно-государственной координации деятельности в процессе реали-

зации разработанной стратегии, её мониторинга и оценки эффективности [40, с. 2].

В общих чертах концепция разумной специализации (в ряде нормативных документов ЕС обозначается аббревиатурой RIS3 от словосочетания «научно-исследовательские и инновационные стратегии для разумной специализации»¹) является стратегическим подходом к выработке политики экономического развития определённой территории путём адресной поддержки научных исследований и инноваций. Он включает в себя процесс разработки видения развития региона, определение стратегических приоритетов на основе выявленных при участии широкого круга заинтересованных сторон сфер наибольшего стратегического потенциала, формирование предельно децентрализованных и прозрачных механизмов стратегического управления, определение набора политических инструментов, направленных на максимизацию инновационного потенциала региона, независимо от того, является ли он экономически сильным или слабым и относится ли к высокотехнологичным или низкотехнологичным.

Разумная специализация как подход к разработке стратегий развития относительно небольших стран и регионов, решающих одновременно задачи промышленной, инновационной и региональной политик, включён в повестку дня таких наднациональных политических институций, как Европейская Комиссия, Организация Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Всемирный банк и ОЭСР также занимаются распространением идеи и оказанием помощи в практическом воплощении этого подхода. Штаб-квартира ОЭСР начала большой проект на эту тему, в которой

¹ Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation.

участвуют не только европейские страны, но и страны из других континентов [41-44].

Построение стратегии разумной специализации базируется на тщательном анализе так называемых региональных активов (к которым относятся: промышленные объекты и применяемые базовые технологии, кластеры и иные сетевые формы организации бизнеса, университеты, научно-исследовательские институты, технологические центры, человеческий капитал и его профессиональный уровень, окружающая среда, доступ к рынкам, система управления в регионе, а также наличие и теснота международных связей региона и связей с другими регионами страны). Также предусматривается изучение потенциальных партнёров в других регионах, для того чтобы избежать ненужного дублирования в специализации.

Стратегия разумной специализации должна быть основана на реально действующем партнёрстве между предприятиями, общественными организациями и научными учреждениями. Такая стратегия разрабатывается на основе процесса непосредственного участия заинтересованных сторон (органов регионального и местного самоуправления, правительственных региональных учреждений, торгово-промышленных палат, ассоциаций предпринимателей, университетов и исследовательских центров, НГО и других заинтересованных сторон) с помощью таких мер, как исследования и опросы, SWOT-анализ, консультации, создание специальных рабочих групп, проведение мозговых штурмов, семинаров и т.д.

Одной из давних проблем правительств, стремящихся быть стратегически непогрешимыми в адресности их мер в рамках промышленной политики и поддержки инновационной активности, является отсутствие информации о рын-

ке, технологиях и институциональных возможностях [45, с. 3-4]. Достижения в области ИКТ, развитие человеческого капитала, совершенствование государственных администраций, более тесное взаимодействие между промышленностью и правительством на различных этапах и уровнях выработки политики (например, от проведения мозгового штурма по методологии форсайт до конкретных примеров государственно-частного партнёрства) увеличили объем информации, а также усилили стимулы для раскрытия информации, лежащей в основе обоснования стратегической политики. Стратегии разумной специализации, таким образом, создают новые возможности в этом аспекте для национальных, региональных и местных администраций, в том числе за счёт использования информации, ранее для них недоступной [44, с. 19-20].

Процесс формирования стратегии проходит шесть последовательных этапов [38, с. 17-25]. На первом этапе анализируется экономика региона и его инновационный потенциал. Этот этап обеспечивает информационный ресурс для выявления стратегических приоритетов будущего развития, но уже в результате аналитической работы могут быть выявлены сферы, куда необходимо направить инвестиционную активность или интервенции в экономику страны или региона. Так, в провинции Сконе (Skåne) на юге Швеции исследование на первом этапе разработки стратегии показало, что необходимы целенаправленные меры по устранению следующих недостатков: в регионе относительно значительные ресурсы вкладываются в поиск идей, имеющих потенциал для создания новых предприятий, но структура поддержки стартапов является слабой; инфраструктура по оказанию инновационных услуг недостаточно развита; доступ к венчурному капиталу слишком ограничен; су-

существующая потребность заинтересованных сторон в систематических анализах состояния окружающей среды и отраслевых рынков не находит удовлетворения; требуется также более эффективная координация различных агентств, связанных с поддержкой инновационной деятельности и интернациональных связей бизнеса [46, с. 35-36].

Второй этап – создание механизмов управления разработкой стратегии, обеспечивающих участие не только соответствующих органов власти, но и причастность широкого круга заинтересованных сторон к проектированию стратегии. Для этого «...схемы управления должны предусматривать «совместное руководство», что означает: иерархии в принятии решений должны быть достаточно гибкими, с тем чтобы позволить каждому участнику играть определенную роль и в конечном итоге стать ведущим на конкретных фазах проектирования стратегии в соответствии с особенностями, подготовленностью и возможностями участника»¹.

Третий этап посвящен формулированию общего видения будущего развития региона и определению основных целей для его достижения, их важности. Значительным элементом стратегического управления, связанным с этим этапом, является обеспечение хорошей коммуникации разработчиков стратегии с широкими слоями общественности в регионе. Это способствует распространению видения и целей развития, генерирует положительное отношение в региональном сообществе к стратегии, что позволяет

¹ «...governance schemes should allow for 'collaborative leadership', meaning that hierarchies in decision-making should be flexible enough in order to let each actor to have a role and eventually take the lead in specific phases of RIS3 design, according to actors' characteristics, background, and capacities» [38].

обеспечить активное участие в ее реализации всех заинтересованных сторон.

На четвертом этапе определяются приоритетные сферы специализации региона. Центральным элементом концепции разумной специализации, который отличает ее от традиционных схем инновационной и промышленной политик, является фокусирование на «предпринимательском поиске», или «самопознании», которое представляет собой процесс, посредством которого предприниматели понимают, что определенные продукты или виды деятельности (независимо от того, производятся или не производятся они в других регионах) могут быть произведены или осуществляться на данной территории с некоторыми изменениями и, возможно, при более низкой стоимости. Предприниматели способны «открыть» новые направления деятельности путём объединения существующих научно-технических знаний (например, относительно ИКТ или нанотехнологий) с промышленными ресурсами и возможностями в регионе (например, уникальными местными ремесленными навыками и знаниями), которые могут привести к новым экономическим возможностям. Этот новый процесс «самопознания» также позволяет избежать имитации стратегий других регионов по принципу «и у меня тоже такое будет», которая была характерной многих регионах инновационным стратегиям в Европе за последнее десятилетие [44, с. 32].

Большинство попыток копирования успешных региональных инновационных стратегий других регионов или стран на практике оказались менее эффективными, поскольку не удалось их адаптировать к конкретным промышленным и институциональным контекстам регионов, в которых пытались их осуществить [47, с. 7]. Кроме того, эмпирические данные показывают, что, несмотря на сходные условия, страны и регионы могут специ-

ализироваться в самых разных видах деятельности, определив приоритетные направления поддержки отраслей, технологий или продуктов через процесс «самопознания» (например, путём применения тех же нанотехнологий с учётом местных условий и традиций). Анализ приоритетов будущей специализации 13 стран, присоединившихся к ЕС после 2004 г., выполненный в рамках исследования международной и межрегиональной кооперации этих стран в области специализации и инновационной активности [48], базировался на их стратегиях разумной специализации, которые были представлены для рецензирования (peer review) экспертами Европейской Комиссии и размещены на карте разумной спе-

циализации виртуальной платформы Eye@RIS3 database [49]. Из анализируемых 13 стран 12 из них разместили на платформе только национальные стратегии, в то время как Польша разместила национальную и региональные стратегии 14 воеводств. Все эти стратегии содержали 197 приоритетов будущей специализации стран и регионов, в среднем по 7 приоритетов. В странах относительно небольшого размера определили от 4 до 6 приоритетов, в то время как для Польши определили 19 приоритетов на национальном уровне и между 4 и 15 – на региональном уровне. Частота выбора определенных групп приоритетов специализации представлена в таблице.

Таблица

*Приоритетные области стратегий разумной специализации
13 стран и 14 регионов ЕС*

Приоритетные области специализации	Количество случаев выбора в качестве приоритета	В % к общему количеству
Биоэкономика и сельское хозяйство	26	13,2
Информационно-коммуникационные технологии	24	12,0
Энергетика	23	11,7
Медицинская промышленность и здравоохранение	21	10,7
Машиностроение и электроника	19	9,6
Бизнес-услуги	17	8,6
Транспортные средства	15	7,6
Химия, фармацевтика, косметика	14	7,1
Творческие виды деятельности	10	5,1
«Зеленая» экономика и чистые технологии	9	4,6
Туризм и рекреация	7	3,6
Строительство	5	2,5
Металлургия	5	2,5
Обрабатывающая промышленность	2	1,0
<i>Источник информации: [48, с. 26]</i>		

Пятый этап – разработка комплексного набора сочетаемых политических мер (policy mix), дорожных карт, планов действия. Этот процесс планирования включает в себя как использование уже существующих на момент разработки

стратегии программ и соответствующих инструментов (фондов, агентств, рабочих групп и т. д.) с учетом оценки их эффективности и актуальности для развития приоритетных сфер специализации, так и присоединение новых инструментов, со-

здание которых оправдано с точки зрения их вклада в достижение стратегических целей. Существенными преградами для организации эффективного процесса планирования в рамках стратегии разумной специализации являются инерция существующих программ и инструментов политики, местное лоббирование определенных сфер экономической деятельности, не попавших в приоритетные, или отсутствие способности у аппарата органов публичной власти адаптироваться к комплексу задач, обусловленных новой стратегией [50, с. 71]. О степени новизны и сложности этого этапа разработки стратегии говорит тот факт, что в некоторых странах (например, Латвии, Чехии и Эстонии), несмотря на то что сами стратегии формально утверждены, «полиси микс» еще находятся в стадии разработки [51, с. 12].

На шестом этапе разрабатываются и вводятся механизмы мониторинга и оценки реализации стратегии. Как указано в Руководстве по разработке стратегий разумной специализации, подготовленном по заданию Европейской Комиссии, разработка показателей для мониторинга и оценки результатов является важным элементом как на стадии проектирования стратегии, так и на стадии реализации компонентов плана действий [38, с. 59]. Мониторинг отличается от оценки двумя основными аспектами. Мониторинг необходим для того, чтобы убедиться, что необходимые мероприятия планируются, средства выделяются, используются правильно для достижения запланированных результатов и что соответствующие показатели изменяются в нужном направлении и размерах. Оценка направлена на формулирование выводов о последствиях предпринятых действий, измеряемых показателями результатов, и понимание того, почему и как эти результаты достигнуты или не достигнуты. Зачастую проблема в оценивании возни-

кает тогда, когда стратегии и программы приняты без четкого формулирования предполагаемых результатов и логики основных мер реализуемой политики [50, с. 79-80].

Эксперты Центра исследования европейской политики (European Policy Center) считают, что «если реализация подхода разумной специализации будет хорошо координироваться и осуществляться на всей территории ЕС, то это может привести к очень успешным результатам. Во-первых, это может активизировать процесс предпринимательского поиска (приоритетов. – А.Л.) на региональном уровне, помогая региональным властям инвентаризировать сильные и слабые стороны своей промышленности. Во-вторых, разумная специализация может способствовать межрегиональному обучению и сотрудничеству... Несколько регионов ЕС уже применяют концепцию и стремятся развивать его дальше. В-третьих, этот инструмент является весьма перспективным для содействия начавшейся европеизации цепочек добавленной стоимости ... и предотвращения перепроизводства, что в настоящее время происходит в автомобильной промышленности»¹.

Концепция разумной специализации исходит из предположения, что наиболее перспективным способом содействия экономическому росту региона,

¹ “If well coordinated and implemented across the whole EU territory, the smart specialisation approach can lead to very successful results. First, it can activate a process of entrepreneurial discovery at the regional level, helping regional authorities to take stock of their industry’s strengths and weaknesses. Second, smart specialisation can foster inter-regional learning and cooperation... Several EU regions have already applied the concept and are looking to develop it further. Third, this tool is very promising for facilitating the emergence of the Europeanisation of manufacturing value chains ... and avoiding over-production like what is currently occurring in the car industry sector” [27, p. 38].

основанному на знаниях, является диверсификация в области технологий, продуктов и услуг, которые тесно связаны с существующими доминантными технологиями и имеющимися в данном регионе базовыми навыками. Передача новых знаний будет наиболее успешной, если это происходит в пределах смежных отраслей (в отличие от разнообразных, не связанных между собой отраслей промышленности и секторов). Новые отрасли промышленности будут расти в наиболее успешных существующих кластерах, но только тогда, когда отраслевые границы будут размыты. Важна не диверсификация сама по себе, а скорее специализированная технологическая диверсификация в возникающих сферах экономической деятельности. Этот процесс начинается с анализа существующих региональных знаний и экономических возможностей и нацелен на родственные виды деятельности, но с более высокой добавленной стоимостью. Исходя из этого для регионов при разработке стратегии разумной специализации должна быть установлена в качестве приоритета взаимодополняемость связанных видов экономической деятельности, а также определены наилучшие способы объединения усилий для создания нового промышленного потенциала в сферах с высокими возможностями роста (например, в сферах деятельности, связывающих несколько кластеров) [52, с. 5].

Анализ принципов и составных элементов стратегии разумной специализации регионов позволяет сделать вывод, что она тесно переплетается с политикой кластеризации регионального развития, реализуемой Европейским Союзом и странами-членами ЕС на протяжении уже третьего десятилетия. Из-за присущей территориально-производственным системам сетевого типа способности поддерживать сотрудничество между различными субъектами инновационной

деятельности в регионе кластеры являются мощными инструментами для укрепления конкурентоспособности промышленности, активизации инноваций и регионального роста. В настоящее время они используются политиками во всем мире в качестве «строительных блоков» для реализации промышленной и региональной политики, различных стратегий, таких как активизация исследований и инноваций. В специальном руководстве по разработке региональных стратегий разумной специализации, подготовленной экспертами Европейской Комиссии, прямо указано на то, что такая стратегия будет более эффективной, если будет опираться на существующие или формируемые кластеры. «Кластеры предлагают огромный потенциал для реализации стратегии разумной специализации путём предоставления и мобилизации ресурсов, необходимых для достижения этой цели. Их знания, сети и динамизм являются подходящими ингредиентами, доступными на местном уровне, использование которых позволит регионам создать большую ценность, достигая более высокого уровня функционирования и преуспевания в глобальной экономике»¹.

Европейская Комиссия в июне 2011 г. создала Платформу для поддержки разработки стратегии разумной специализации (S3Platform). Эта платформа призвана содействовать регионам и государствам, которые зарегистрированы на ней, в разработке, осуществлении и оценке региональных стратегий разумной специализации, а также помогать представителям регионов определять виды деятельности с высокой добавленной

¹ “Clusters offer a huge potential for implementing smart specialisation strategies by providing and mobilising the necessary resources for that purpose. Their knowledge, networks and dynamism are the right ingredients available at local level, allowing regions to create more value, reaching higher levels of excellence and thriving in the global economy” [38, p. 67].



стоимостью, которые предоставляют лучшие шансы укрепления их конкурентоспособности [53]. Регистрация на PS3 открыта для региональных и национальных администраций стран трёх типов: члены ЕС, кандидаты для присоединения и соседи Европейского Союза. На конец 2015 г. на платформе было зарегистрировано 18 стран-членов ЕС, 1 страна-кандидат, 163 региона из стран-членов ЕС и 6 регионов из стран-кандидатов и соседей ЕС (к сожалению, ни одного из Украины).

Выполненное обзорное исследование практики разработки и реализации современной промышленной политики в Европейском Союзе позволяет сделать следующие *выводы*.

В условиях децентрализации государственного управления значительную часть функций, связанных с промышленной политикой, особенно тех, которые сочетаются с региональной политикой, следует передать на уровень регионального и местного самоуправления.

Новая промышленная политика Украины должна базироваться на кластеризации экономики страны, в том числе формировании инновационных промышленных кластеров. В этом аспекте следует признать, что такая политика будет носить в основном горизонтальный характер, с элементами секторального вмешательства в тех случаях, когда политические меры будут нацелены на создание инновационного потенциала в конкретных отраслях региональной экономики. Реализация политики кластеризации промышленности Украины требует создания адекватных институциональных условий, в частности нормативно-правового обеспечения, о необходимости которого было заявлено ещё в Государственной программе развития промышленности на 2003-2011 гг. (принята в 2003 г.) и в Концепции Программы развития промышленности Украины до

2017 г. (принята в 2008 г.). В Соглашении об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом предусмотрено сотрудничество в области кластерного развития (ст. 379, п. d).

Для реализации в Украине промышленной политики на кластерной основе целесообразно использовать опыт Европейского Союза по разработке региональных стратегий разумной специализации с использованием возможностей присоединения к Европейской платформе для поддержки разработки стратегии разумной специализации (S3Platform).

Кластеры и другие сетевые формы бизнеса могут быть вовлечены как на этапе разработки, так и при реализации стратегий разумной специализации. На этапе проектирования стратегии они могут быть полезны для выявления сильных сторон и промышленных активов региона, внести свой вклад в определение стратегических приоритетов и принятие политических решений. Для этого необходимо выявить существующие в регионах формальные и неформальные кластеры, провести бенчмаркинг кластеров, результаты которых могут быть использованы для определения региональных моделей специализации и оценки потенциалов экономической деятельности, включая не только промышленность, но и сельское хозяйство, строительство, логистические услуги и туризм, а также для усиления межрегионального сотрудничества в области промышленного и регионального развития.

Внедрение новой парадигмы промышленной политики в условиях децентрализации требует углублённого исследования целого ряда институциональных и организационных аспектов, в частности механизмов согласования стратегий, принимаемых на региональном и местном уровнях, с общенациональными интересами, связанными с промышленным и региональным развитием. Также требу-

ется исследование методологических основ и разработка методических положений по оценке эффективности мер промышленной политики, принимаемых на региональном и местном уровнях.

Литература

1. Геец В.М. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В.М. Геец // *Економіка і прогнозування*. – 2009. – № 1. – С. 54-69.

2. Промислова політика посткризової економіки: кол. моногр./ Дейнеко Л.В., Якубовський М.М., Шелудько Е.І. та ін. – К.: ДУ “Ін-т екон. та прогноз. НАН України”, 2014. – 316 с.

3. UNIDO. Industrial Development Report 2016: The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development [Электронный ресурс]. – Vienna: UNIDO, 2015. – 262 p. – Режим доступа: http://www.unido.org/fileadmin/usermedia_upgrade/Resources/Publications/EBOOK_IDR2016_FULLREPORT.pdf.

4. Амоша А. Промышленная политика Украины: концептуальные ориентиры на среднесрочную перспективу / А. Амоша, В. Вишневский, Л. Збарзская // *Економіка України*. – 2009. – № 11. – С. 4-14; № 12. – С. 4-12.

5. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: моногр. / Ю.В. Кіндзерський. – К.: ДУ “Ін-т екон. та прогноз. НАН України”, 2013. – 536 с.

6. Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або “крах проекту”? : моногр. / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов. – Київ: Ін-т економіки пром-сті НАН України; Полтавський ун-т економіки і торгівлі, 2015. – 196 с.

7. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: кон-

цептуальные основы: моногр. / В.П. Вишневский, А.И. Амоша, Л.А. Збарзская, А.А. Охтеня, Д.Ю. Череватский; под общ. ред. В.П. Вишневского и Л.А. Збарзской; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 180 с.

8. Хаустова В.Є. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування / В.Є. Хаустова. – Харків: ВД «ІН-ЖЕК», 2015. – 328 с.

9. Бляхман Л.С. Реструктуризация фирм как ключевое звено перехода к социальной инновационной экономике / Л.С. Бляхман // *Проблемы современной экономики*. – 2015. – № 1 (53). – С. 13-24.

10. Губанов С.С. Системный кризис и выбор пути развития России / С.С. Губанов // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. – 2015. – № 2 (38). – С. 23-41.

11. Макаров В. Экономическое развитие России и проблемы микроэкономики знаний / В. Макаров, Г. Клейнер // *Проблемы теории и практики управления*. – 2008. – № 2. – С. 8-22.

12. Татаркин А. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России / А. Татаркин // *Проблемы теории и практики управления*. – 2008. – № 1. – С. 8-21.

13. Толкачев С. Поиск модели неоиндустриализации России / С. Толкачев // *Экономист*. – 2010. – № 12. – С. 26-43.

14. Frameworks for Industrial Policy in Central and Eastern Europe // Edited by Bridget Widmaier and Wolfgang Potraitz. – Brookfield: Ashgate Publishing Co, 1999. – 307 p.

15. Червова Л.Г. Подходы к формированию экономических основ региональной промышленной политики / Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко // *Економіка промисловості*. – 1998. – № 1. – С. 42-52.

16. Михайленко О. Методологічні аспекти структурування національної економіки і національного ринку / О. Ми-



хайленко // Економіка України. – 2003. – № 5. – С. 60-66.

17. Лях А.В. Конфигурация промышленной политики Украины на национальном и региональном уровнях / А.В. Лях // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. Спецвип. – Т. 1. – 2006. – С. 144-151.

18. Гуменюк О.І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку промисловості / О.І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2 (68). – С. 9-19.

19. Титов К. Региональная промышленная политика: цели, задачи, приоритеты / К. Титов // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 5. – С. 55-61.

20. Воложанин В. В. Концепция и механизм осуществления промышленной политики администрации Челябинска / В.В. Воложанин // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. – 2003. – № 7. – С. 129-138.

21. Strange S. The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy / Susan Strange. – Cambridge: University Press, 1997. – 279 p.

22. Keating M. Governing cities and regions: territorial restructuring in a global age / Michael Keating // In: Global City-Regions: Trends, Theory, Policy / Edited by Allen J. Scott. – 2001: Oxford University Press. – P. 3-21.

23. Gospodini A. European Cities in Competition and the New 'Uses' of Urban Design / Aspa Gospodini // Journal of Urban Design. – 2002. – Vol. 7. – No. 1. – P. 59-73.

24. Castells M. The Shifting Importance of Regions, Nation-states and the European Union / Manuel Castells, Peter Hall // In: The New Division of Labour: Emerging Forms of Work Organization in International Perspective. – Berlin / New

York: Ashgate Publishing Co, 1995. – P. 5-18.

25. 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]. – 2015. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page.

26. Промышленная политика европейских стран / под ред. Н.В. Говоровой. – М.: Ин-т Европы РАН; Изд-во «Русский сувенир», 2010. – 214 с.

27. Dhéret C. Towards a new industrial policy for Europe / Claire Dhéret, Martina Morosi, Andrea Frontini, Annika Hedberg and Romain Pardo // EPC issue paper No.78. – Brussels: European Policy Center, 2014. – 76 p.

28. Stiglitz J. The Rejuvenation of Industrial Policy / Joseph E. Stiglitz, Justin Yifu Lin, and Célestin Monga // The World Bank Policy Research Working Paper. – 2013. – No 6628. – 24 p.

29. Reiner Ch., Staritz C. Private sector development and industrial policy: Why, how and for whom? / Christian Reiner, Staritz Cornelia // In: ÖFSE (Hg.) Analysen – Berichte – Informationen mit dem Schwerpunktthema "Private Sector Development – Ein neuer Businessplan für Entwicklung?". – 2013. – Wien: Österreichische Entwicklungspolitik. – P. 53-61.

30. Warwick K. Beyond industrial policy: emerging issues and new trends / K Warwick // OECD science technology and industry policy papers. – No. 2. Paris: OECD publishing, 2013. – 57 p.

31. Aiginger K. Industrial policy for a sustainable growth path / Karl Aiginger // WWWforEurope Policy Paper No 13. – Vienna: Austrian Institute of Economic Research (WIFO), 2014. – 28 p.

32. Pianta M. An industrial policy for Europe [Електронний ресурс] / Mario Pianta // University of Urbino and Centro

Linceo Interdisciplinare Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics, 2014. – 14 P. – Режим доступа: http://www.econ.uniurb.it/RePEc/urb/wpaper/WP_14_01.pdf.

33. European Commission. Implementing the Community Lisbon Programme: A Policy Framework to Strengthen EU Manufacturing – Towards a More Integrated Approach for Industrial Policy: COM (2005) 474, Final. – Brussels, 2005. – 16 p.

34. European Commission. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee for Regions: An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era – Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage, SEC (2010) 1272-1276, Com (2010) 614. – Brussels, 2010. – 21 p.

35. European Commission. EUROPE 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – Brussels, 2010. – 37 p.

36. European Commission. Regional Policy contributing to smart growth in Europe 2020. – Brussels, 2010. – 15 p.

37. Boschma R. Constructing regional advantage and smart specialization: comparison of two European policy concepts / Ron Boschma // Working paper in Evolutionary Economic Geography, № 13.22. – Utrecht: Urban and Regional research centre of the Utrecht University. – 2013. – 15 pp.

38. Foray D. Guide to research and innovation strategies for smart specialisation (RIS3) / Dominique Foray, John Goddard, Xabier Goenaga Beldarrain, Mikel Landabaso, and others. – Brussels: European Commission, 2012. – 116 p.

39. Foray D. The Goals of Smart Specialisation / Dominique Foray and Xabier Goenaga // Institute for Prospective Technological Studies: S3 Policy Brief Series No 01/2013. – Luxembourg: Publi-

cations Office of the European Union, 2013. – 14 p.

40. Martinez D. Breaking with the Past in Smart Specialisation: A New Model of Selection of Business Stakeholders within the Entrepreneurial Process of Discovery/ Diego Martinez, Manuel Palazuelos-Martinez // Technical Report by the Joint Research Centre of the European Commission. S3 Working Paper Series № 04/2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 16 p.

41. Foray D. Smart specialisation: the concept [Электронный ресурс] / D. Foray, P. A. David and B. Hall // Policy brief № 9, Knowledge for Growth, European Commission [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/invest-inresearch/monitoring/knowledge_en.htm.

42. Foray D. Smart specialisation: Opportunities and challenges for regional innovation policy / Dominique Foray. – London – New York: Routledge Publishing, 2015. – 105 p.

43. OECD. Innovation in science, technology and industry [Электронный ресурс]. – 2015 – Режим доступа: <http://www.oecd.org/sti/inno/smartspecialisation.htm>.

44. OECD. Innovation-driven Growth in Regions: The Role of Smart Specialisation. – Paris: OECD Publications. – 2013. – 202 p.

45. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-first Century [Электронный ресурс] / D. Rodrik // Paper prepared for UNIDO. – 2004. – Режим доступа: http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDO_Sep.pdf.

46. Ortega-Argilés R. Economic transformation strategies: Smart specialisation case studies / Raquel Ortega-Argilés. – University of Groningen. – 2014. – 102 p.

47. Moodysson J. Policy Learning and Smart Specialization: Exploring Strategies for Regional Industrial Change / Jerker

Moodysson, Michaela Trippel, Elena Zukauskaitė. – CIRCLE, Lund University. – 2015. – 20 p.

48. Radosevic S. External dimensions of smart specialisation: Opportunities and challenges for trans-regional and transnational collaboration in the EU-13 / S. Radosevic and K.C. Stancova // European Commission; Joint Research Centre – Institute for Prospective Technological Studies: S3 Working Paper Series No 09/2015. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. – 42 p.

49. Map – Smart Specialization Eye@RIS3 database [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/map>.

50. Clar G. Perspectives for Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS3) in the wider context of the Europe 2020 Growth Strategy / Günter Clar, Patries Boekholt, Claire Nauwelaers, Christian Saublens, Marek Tiits. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015 – 88 p.

51. Nauwelaers C. RIS3 Implementation and Policy Mixes / Claire Nauwelaers, Inmaculada Periañez Forte, Inger Midtkandal // European Commission; Joint Research Centre – Institute for Prospective Technological Studies: S3 Policy Brief Series No 07/2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 25 p.

52. European Commission. National / Regional Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS3). Cohesion Policy 2014-2020: The new rules and legislation governing the next round of EU Cohesion Policy investment for 2014-2020 have been formally endorsed by the Council of the European Union in December 2013 [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/smart_specialisation_en.pdf

53. The Smart Specialisation Platform [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home>.

Представлена в редакцию 30.03.2016 г.

**УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КИТАЯ И СТРАН СНГ: ПРОБЛЕМЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ**

Уголь является одним из важнейших природных ресурсов на планете. В структуре глобального энергопотребления его доля выросла с 23% в 2000 г. до 29% в 2015 г. Создание передовых технологий борьбы с загрязнением воздуха в связи с жёсткой экологической политикой во всем мире ведет к снижению в ближайшем будущем дальнейшего спроса на уголь. Глобальная ситуация на мировом рынке свидетельствует о том, что страны будут ориентироваться на построение менее углеродоёмкой и более эффективной энергетической системы до 2040 г. и увеличение доли возобновляемых источников электроэнергии [90].

Несмотря на общую тенденцию к спаду потребления угля в мире, в Китае и некоторых странах СНГ, учитывая высокую степень концентрации промышленных предприятий и в целом энергоёмкую экономику, угольная отрасль останется системно важной в отраслевой структуре национальных экономик, которые обладают большими запасами этого полезного ископаемого. В частности, на Украину, Россию и Казахстан приходится 99% угледобычи по странам СНГ [31]. В этой связи дальнейшее функционирование угольных предприятий будет происходить в русле преодоления современных вызовов, связанных с падением мировых цен на уголь и его вытеснением возобновляемыми источниками энергии. Так, например, в странах ЕС доля энергии из возобновляемых источников в валовом конечном энергопотреблении возросла с 8,5% в 2004 г. до 16% в 2014 г. [84]. К 2020 г. Европа намерена нарастить долю возобновляемых источников энергии до

20% согласно Директиве 2009/28 ЕС о стимулировании использования электроэнергии из возобновляемых источников. Падение мировых цен на уголь продолжается с 2011 г., когда средняя цена тонны высококачественного угля для нужд энергетики у основных импортеров – страны Европы, США, Австралия, Россия, Индонезия, Колумбия, ЮАР – составляла 100-120 долл./т, в начале 2016 г. цены снизилась до 45-50 долл./т. На рынке коксующегося угля только за 2014-2015 г. цена в среднем упала со 120 до 80 долл. за тонну [6; 71; 72; 76; 89].

В ведущих угледобывающих странах мира было приложено немало усилий к реформированию соответствующих отраслей и разработке стратегий их дальнейшего развития. Так, например, в период с 1998 по 2000 гг. реструктуризацию в Австралии путём слияний и поглощений угольных предприятий осуществляли такие глобальные промышленные конгломераты, как BHP Billiton (Австралия), Rio Tinto (Австралия / Великобритания), Xstrata (Швейцария / Австралия), что позволило сократить затраты на добычу, а также удержать позиции на мировом рынке в условиях колебания цен на уголь [30;77]. В результате проведенных реформ в Австралии местными предприятиями также стали управлять японские и корейские корпорации [53]. Подобный опыт реформирования угольной отрасли применялся и в ЮАР, где основными активами в угледобыче обладают транснациональные компании: Exxaro Resources (ЮАР), Anglo American PLC (Великобритания / ЮАР), Sasol Limited (ЮАР) [73]. При этом, в США по

© Р.В. Венжега, 2016

причине «сланцевой революции» и низких цен на газ, корпоратизация не привела к позитивным сдвигам в работе отрасли, что стало причиной закрытия ряда шахт [30]. Тем не менее, транснационализация бизнеса и привлечение иностранного капитала способствовало существенному прогрессу при проведении структурной перестройки отрасли в этих странах. Что касается возможности применения методов такого реформирования для условий Украины, то следует отметить, что целесообразным является исследование опыта таких стран, как Китай, Россия и Казахстан, ввиду схожести их экономик (развивающиеся страны), высокого удельного веса угля в структуре промышленного производства, общих географических и исторических особенностей развития. Вместе с тем, в части горно-геологических условий существуют определенные различия. В Казахстане и России преобладает открытый способ добычи. Данный факт указывает на относительно благоприятные условия для разработки месторождений угля, что позволяет странам наращивать добычу с низкими затратами. Сложные особенности функционирования угольной промышленности в Украине и Китае, учитывая подземный способ угледобычи и, как следствие, высокую себестоимость угольной продукции, свидетельствуют о целесообразности постепенного сокращения использования собственного угля по мере развития альтернативной энергетики.

Проблемы функционирования и перспективы развития угольной отрасли Украины на протяжении длительного времени находятся в поле зрения отечественных и зарубежных учёных, которые предлагают различные варианты решения проблем, исходя из анализа специфических условий и тех новых задач, которые возникают перед отраслями в связи с изменившимися тенденциями миро-

вого развития. Однако на практике, несмотря на ряд принятых государством мер, направленных на реформирование угольной отрасли, существенных положительных результатов добиться пока не удалось вследствие сложных горно-геологических условий добычи, низкого качества угольной продукции.

Среди украинских специалистов в этом направлении свой весомый вклад внесли А.И. Амоша, Л.Л. Стариченко [1], Г.Г. Пивняк [79], И.Н. Попович [33], Д.Ю. Череватский [1;15; 53].

В частности, специалисты ИЭП НАН Украины предлагают решать проблемы угольной отрасли путём ускорения и углубления её реструктуризации, разгосударствления, перестройки организационной структуры и корпоратизации государственного сектора [1]. Как показали исследования, требуется проведение технико-технологической модернизации за счёт предоставления государственных субсидий на конкурсной основе при обязательном последующем снижении или отмене дотаций на покрытие убытков, стимулирование привлечения кредитов и частных инвестиций для государственных шахт путём сохранения дотаций на период окупаемости средств. При этом предлагается использовать возможности концессии и аренды государственных предприятий не в качестве промежуточного этапа подготовки к приватизации при реформировании отрасли, а как альтернативные приватизации способы разгосударствления, которые должны стать доминирующими. Немаловажным, по мнению авторов, считается проведение совместной разработки угольных месторождений, применяя формы государственно-частного партнерства.

В сфере технико-технологической модернизации также предлагается внедрять современную высокопроизводительную технику и разрабатывать передовые технологии в сложных горно-

геологических условиях посредством создания инновационного (венчурного) фонда с механизмами коммерциализации научно-технических разработок. При этом параллельно следует увеличивать долю импортных поставок качественного угля, развивая соответствующую инфраструктуру (железнодорожное сообщение, глубоководные порты).

Организация этого подхода в современных экономических условиях, предполагающая внедрение передовых технологий и инноваций, привлечение кредитов и негосударственных инвестиций для развития отрасли, затруднена в силу ряда обстоятельств (низкое качество угля, его высокая себестоимость), что отчасти ставит под сомнение подход авторов [1]. Полный переход на импорт угля также нельзя назвать решением обозначенной проблемы из-за возможных социальных потрясений.

В качестве одного из способов реформирования в работе [15] предлагается создание экономических сетей – индустриальных парков в качестве альтернативы формальной приватизации. Индустриальный парк на базе угольного предприятия – это специфическая управляющая компания, выступающая в роли держателя бренда, гаранта экономических интересов собственников индустриального парка, выполнения правил безопасности ведения работ, защиты окружающей среды. А его центральную часть составляют недиверсифицированные фирмы-участницы, специализирующиеся на добыче полезного ископаемого, его обогащении, бурении скважин, генерации энергии, энергоснабжении, на транспорте, подъеме, водоотливе, вентиляции. Предполагается, что система будет функционировать как метакорпорация, в которой экономические агенты по значимым вопросам будут выступать как единое целое, управляемое стратегическим центром принятия решений.

При этом необходимо учитывать, что организация индустриального парка по изложенной в работе [15] концепции может повлечь за собой значительные финансовые затраты, а неблагоприятный инвестиционный климат негативно повлияет на привлечение инвестиций, направленных на реконструкцию элементов шахтной инфраструктуры. Но в Министерстве энергетики и угольной промышленности Украины сейчас рассматривают проект создания индустриальных парков. Его главным недостатком считается отсутствие в данный момент юридических механизмов для предоставления гарантий инвесторам, а также социальные проблемы, связанные с высвобождением работников закрываемых шахт, что не поддерживают профсоюзы [25].

И.Н. Попович предлагает поэтапный подход к реформированию угольной отрасли до 2030 г., который основывается на реализации концепции государственно-частного партнерства, комплексного использования газугольных месторождений при снижении экологической нагрузки на окружающую среду [33].

В исследовании ученых Национального горного университета акцентируется внимание на том, что стратегия развития угольной промышленности Украины должна быть ориентирована на увеличение объемов эффективного и безвредного использования угля с учетом инвестиционной привлекательности проектов и уделение внимания прогрессивным методам разработки угольных пластов, комплексной переработке горной массы, применению безвредных процессов сжигания угля [79].

Комплексное использование газугольных месторождений, глубокая переработка угля как альтернатива обычной добыче угля в сложных горно-геологических условиях требует финансовых вложений, внедрения дорогостоя-



щих современных технологий, поиска инвесторов, что в нынешних условиях весьма проблематично.

В Проекте Концепции государственной программы по реформированию угольной промышленности на 2015-2020 гг. рассматриваются следующие сценарии [20]:

ограничение государственной поддержки на частичное покрытие затрат по себестоимости угледобычи и отказ от её выделения на цели технического переоснащения;

государственная поддержка предприятий угольной промышленности в полном объеме на частичное покрытие затрат по себестоимости добычи угля, без финансирования технического переоснащения и возможности привлечения кредитов инвестора под государственные гарантии;

краткосрочное предоставление государственной поддержки на частичное покрытие затрат по себестоимости угледобычи, а также на цели технического переоснащения, охраны труда, строительства объектов угледобывающих предприятий, а также консервация и ликвидация ряда убыточных предприятий для оптимизации работы угольной отрасли, ее выхода на самоокупаемость.

В упомянутом Проекте Концепции наиболее приемлемым государство считает последний вариант реформирования отрасли. Главным недостатком подхода считается невозможность краткосрочной государственной поддержки для проведения ускоренного реформирования отрасли ввиду ограниченного финансирования в настоящее время государственных угольных предприятий, удовлетворения минимальных потребностей их работы, высокого уровня износа техники на угольных предприятиях, имеющих перспективы развития. Ликвидация большинства предприятий усугубит социальную ситуацию. При этом следует отме-

тить невозможность одновременного технического переоснащения и ликвидации убыточных предприятий в краткосрочной перспективе, так как это длительный процесс.

Проблемам развития угольной промышленности Казахстана посвящены работы Ф.Я. Леготина [22], Р.С. Каренова [17] и др.

В исследовании Ф.Я. Леготина указывается, что стратегия реформирования угольной отрасли Казахстана должна быть ориентирована на инновационный путь развития в области глубокой переработки и газификации угля: проведение ускоренной модернизации технических средств и технологий как на базе национальных научных разработок, так и за счет активного использования возможностей конкуренции на основе инвестиций, что предполагает покупку нового оборудования, технологий, патентов за рубежом. Р.С. Каренов считает, что развитию угольной энергетики страны должны способствовать новые экологически чистые и экономически выгодные технологии использования углей, что снижает механический недожог угля и уменьшение эмиссии вредных веществ.

Среди российских учёных проблемы стратегического развития угольной отрасли исследуются в работах Г.Л. Краснянского [21], М.А. Комиссаровой [18], А.А. Твердова, А.В. Журы, С.Б. Никишева [45] и др., основным акцентом которых является совершенствование экономической и производственной стратегии угольных предприятий.

Так, по мнению председателя Российского организационного комитета Всемирного горного конгресса, заслуженного экономиста России Г.Л. Краснянского, необходимым представляется расширение использования угля в местах угледобычи, комплексное использование угля в секторе энергетики и металлургии, исследование пригодности угля для по-

лучения продуктов углекислоты и композитных материалов. В угольной отрасли автором предлагается производство термококса по технологии «Сибтермо»: уголь разделяется на газовое топливо и углеродный остаток, газ сжигается для получения тепловой энергии, а термококс поставляется на рынок металлургического сырья вместо кокса и на экспорт [21].

Эксперты на рынке горно-консалтинговых услуг [45] рассматривают стратегию реформирования угольной отрасли России в глубокой переработке угля с производством товарной продукции с высокой добавленной стоимостью для разгрузки транспортной инфраструктуры, переход на обогащение всего объема экспортного угля, замещение экспорта концентратов коксующихся марок экспортом кокса, альтернативное использование угля (синтетические жидкие топлива, синтез-газ, химические продукты, извлечение из угля высокоценных компонентов).

На классификации стратегий развития угледобывающих предприятий акцентирует внимание М.А.Комиссарова [18], подразделяя их на три категории: стратегии пассивного существования – наиболее благоприятные условия функционирования предприятия в сформировавшихся условиях внешней среды; стратегии активного существования – активное использование имеющихся технологий, быстрая перестройка внутренних структур, поиск наиболее благоприятных путей для перехода на новые рыночные позиции; стратегии развития – использование новых технологий (инноваций), способствующих непосредственному воздействию предприятия на окружающую среду. В диверсификации автор не видит перспективу в краткосрочном периоде в связи с конкуренцией на внутреннем и внешнем рынках, затратами на внедрение инновационных технологий, а также возможным отсутствием платеже-

способности потенциальных потребителей продукции. При этом в условиях экономического кризиса в перспективе данная стратегия рассматривается в качестве приоритетной с учетом проблемы финансовой неустойчивости угледобывающих предприятий.

В России и Казахстане глубокая переработка угля в местах угледобычи может рассматриваться как эффективный вариант реформирования отрасли [17; 21; 22; 45]. Однако в условиях падения мировых цен на уголь и высоких затрат на внедрение инновационных технологий по переработке угля существуют также и альтернативные стратегии реформирования отрасли. Для России – полный переход к открытому способу добычи угля, развитие транспортной инфраструктуры, а также возобновляемых источников энергии. Для Казахстана приоритетным может считаться сокращение доли угля в энергобалансе путем увеличения использования других имеющихся первичных энергоресурсов.

В работах китайских исследователей также акцентируется внимание на данной проблеме. Следует выделить работы Dan Shi [86], Huang Qili [80], Li Haofeng, Wang Xianzheng [49] и др.

Представитель Национальной академии экономической стратегии Dan Shi считает, что угольная промышленность Китая в дальнейшем увеличит долю импорта и это будет препятствовать экономическому росту, а также повысит риски в энергетической безопасности. Решением проблемы он считает развитие сферы услуг и оптимизации структуры обрабатывающей промышленности. Для обеспечения благоприятных условий развития индустрии в целом необходимым является создание более эффективной политики в области государственных финансов, налогообложения, ценообразования, а также системы стимулирования

инноваций, интеллектуальной собственности [86].

Следует согласиться с точкой зрения автора, что ориентация на импорт угля будет препятствовать развитию отрасли, но при этом является необходимым условием для её реформирования. Комплексная переработка угля для производства новых видов продукции с высокой добавленной стоимостью может рассматриваться в качестве стратегии реформирования Китая, но при этом спрос на уголь будет снижаться, учитывая рост возобновляемых источников энергии.

Специалист из Китайской академии наук Huang Qili выделяет следующие стратегические предложения по развитию угольной отрасли: внедрение чистых технологий использования угля в энергетической промышленности; интеграция промышленности по переработке угля в области химических веществ и угольной энергетической промышленности для обеспечения наиболее эффективного использования угля; совместная разработка энергии из ископаемого топлива и возобновляемых источников для создания гибридных систем питания [80].

Начальник отдела угля при Государственном управлении по делам энергетики Китая Li Naofeng выделил следующие направления работы угольной и энергетической промышленности: диверсификация развития энергетической отрасли, оптимизация системы чистого и высокоэффективного использования угля, интеграция угольной и электрической промышленности; разработка экологических направлений развития отрасли, соответствующих мировым тенденциям и стандартам в этой сфере; обновление технологии, схем производства, бизнес-моделей, продвижение технологической революции сектора; усиление рыночной ориентации угольной отрасли, ускорение создания торговых площадок для этого

рынка, совершенствование механизма ценообразования; продвижение международного сотрудничества в данной сфере, укрепление связей с крупными странами-производителями и потребителями угля [49].

Председатель Китайской ассоциации угледобывающих предприятий Wang Xianzheng считает, что сейчас сектор не может ставить во главу угла производственные мощности и темпы и необходимо отдать приоритет качеству, эффективности, интенсивной модели роста. По его мнению, уголь в Китае ещё долго будет оставаться основным видом сырья в выработке энергии. Несмотря на снижение его относительной доли, спрос на него будет расти вслед за распространением высокоэффективных технологий очистки и производства [49].

Последнее утверждение требует дальнейшего обоснования с учётом того, что падение спроса на уголь на мировом рынке будет стимулировать Китай интенсивно развивать возобновляемую энергетику, а добыча угля при этом будет сокращаться.

Таким образом, в работах перечисленных исследователей определены основные проблемы, с которыми сталкивается угольная промышленность этих стран, показана специфика соответствующих стратегий их перспективного реформирования и развития. В то же время ряд значимых вопросов данной проблематики остался за рамками исследования, а отдельные аспекты требуют дальнейшего критического осмысления в контексте современных вызовов перед угольной отраслью. Среди них особое место занимают вопросы, связанные с адекватной реакцией угольных предприятий на падение мировых цен на уголь, ослаблением роли угля в связи с развитием возобновляемых источников энергии.

В этой связи целью статьи является дальнейшее углубление анализа проблем

функционирования угольной промышленности Казахстана, России и Китая с учётом специфических условий снижения цен на уголь и определение возможностей адаптации опыта этих стран в решении актуальных задач по реформированию угольной отрасли Украины.

Общее представление о месте указанных стран в мировой добыче угля даёт табл. 1. На Китай приходится 47,45% от общей добычи угля в мире, а на Украину, которая занимает 13 место в мировом рейтинге по объёмам добычи, – 0,75%.

На первую десятку стран приходится примерно 95% мировой добычи. Учитывая то, что страны ЕС ориентируются на «чистую» энергетику, потребность в угле собственной добычи в будущем постепенно будет уменьшаться. Среди стран ЕС в 2014 г. наибольший объём добытого угля имели Германия – 185,8 млн т и Польша – 137,1 млн т [57], но собственная добыча в этих странах сокращается наряду с развитием возобновляемой энергетики.

Таблица 1

Страны мира по добыче угля, млн т

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	Доля, %
1. Китай	3428,0	3764,0	3945,0	3974,0	3874,0	47,45
2. США	983,7	993,9	922,1	893,4	906,9	11,11
3. Индия	573,8	570,1	606,5	605,1	644,0	7,89
4. ЕС	562,8	589,7	590,4	557,7	537,6	6,58
5. Австралия	433,4	420,8	444,9	470,8	491,5	6,02
6. Индонезия	275,2	353,3	385,9	449,1	458,0	5,61
7. Россия	322,8	337,4	358,3	355,2	357,6	4,38
8. ЮАР	254,5	252,8	258,6	256,4	260,5	3,19
9. Казахстан	106,6	111,4	115,7	114,4	108,7	1,33
10. Колумбия	74,4	85,8	89,0	85,5	88,6	1,08
11. Турция	73,4	76,0	71,5	60,4	70,6	0,86
12. Канада	68,0	67,5	67,6	68,7	68,8	0,84
13. Украина	77,3	85,1	87,3	85,6	60,9	0,75
14. Вьетнам	44,8	46,6	42,1	41,0	41,2	0,50
Весь мир	7472,9	7968,6	8186,9	8230,7	8164,9	97,60

Составлено по источнику [57].

Далее исследуются содержательные особенности угольной промышленности Украины – страны с наименьшим объёмом добычи угля из исследуемых стран, затем Казахстана и России и, наконец, Китая – лидера по объёмам добычи в контексте упомянутых вызовов.

Украина.

Общая характеристика. В потреблении первичных энергоресурсов Украины на уголь приходится 33,7%, природный газ – 31,6%, атомную энергетику –

22%, нефть – 10,1%, возобновляемые источники (гидроэнергетика, геотермальная, солнечная, ветровая, биотопливо) – 2,6%. Собственное производство обеспечило 72,8% объёмов общего снабжения первичной энергией. В его структуре в 2014 г. наибольший удельный вес занимает уголь – 41%, атомная энергия – 30% и природный газ – 20% [11].

Горно-геологические условия и показатели качества. Объём доказанных запасов составляет 33,9 млрд т (3,8% ми-

ровых запасов) [57]. Прогнозные запасы угля составляют 117,5 млрд т. Балансовые запасы – 56 млрд т, из которых на энергетический уголь приходится около 70%, а на коксующийся – 30%. В общих запасах угля наибольший удельный вес принадлежит Донецкому бассейну – 87% (101,9 млрд т); Днепровский – 3,5% (4,1 млрд т); Львовско-Волынский – 2% (2,3 млрд т); Днепровско-Донецкая угленосная впадина – 8,7 млрд т; Закарпатская угленосная впадина – 0,2 млрд т. Из общих запасов 42,5 млрд т отнесено к категории прогнозных ресурсов [29].

Донецкий угольный бассейн. Глубина ведения работ по добыче 400-1300 м. Мощность пластов в основном составляет 0,6-1,2 до 2,5 м. Зольность угля без обогащения в среднем составляет 30-35%. Средняя теплота сгорания составляет 5000-6200 Ккал/кг. Теплотворная способность достигает 7100-8600 Ккал/кг.

Львовско-Волынский угольный бассейн. Глубина залегания пластов – 300-500 м. Максимальная глубина разработки пластов – 550 м, мощность пластов 1-1,5

м, зольность рядового угля в среднем более 40%.

Днепровский угольный бассейн. Разведанные запасы 2,4 млрд т, доля открытых разработок 88,2%. Максимальная мощность горизонта 25 м, преимущественная 6-8 м. Максимальная глубина залегания пластов 100 м. Средняя глубина разработки пластов в шахтах 90 м, на разрезах – 64 м. Зольность рядового добываемого угля в среднем 35-40% [12].

По действующим в Украине техническим условиям содержание серы не должно превышать 1,6%. В угле украинского производства этот показатель находится в пределах от 1,4 до 3%. Чтобы снизить содержание серы, металлурги разбавляют уголь низкосернистым импортированным углем. Зольность в среднем составляет 40% [7].

Добыча рядового угля в 2015 г. сократилась в 2 раза по сравнению с 2013 г. в связи с боевыми действиями на Донбассе. При этом добыча энергетического угля сократилась вдвое, а коксующегося – в три раза (табл. 2).

Таблица 2

Добыча по видам угля в Украине, млн т

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Энергетический	51,0	57,0	61,1	59,9	48,8	31,6
Коксующийся	23,9	24,8	24,7	23,7	16,2	8,2
Всего	74,9	81,8	85,8	83,6	65,0	39,8

Составлено по источникам [9; 10; 28].

Организационная структура управления. Министерство энергетики и угольной промышленности является главным органом в системе центральных органов исполнительной власти в отрасли. Департамент углепромышленного и торфодобывного комплекса координирует работу всех государственных угледобывающих предприятий.

ГП «Уголь Украины» – оператор оптового рынка угольной продукции, закупающий уголь у государственных угледобывающих предприятий и поставляющий его энергогенерирующим компаниям, предприятиям коксохимической промышленности, а также осуществляющий экспортно-импортные операции с угольной продукцией.

В Украине в 2014 г. работало 150 шахт. Из них 90 – государственные, подчиняются непосредственно Министерству угля и энергетики Украины и 60 – частные и арендные. В 2015 г. на территории, не контролируемой Украиной осталось 85 шахт всех форм собственности, 55 из них – государственные [16]. С учетом данной ситуации действующими считались только 65 угледобывающих предприятий.

Приказом Фонда государственного имущества Украины № 106 от 22.01.2016 г. подготовлено 25 государственных шахт, а также ПАО «Лисичанскуголь» (4 шахты) к приватизации (19 шахт Донбасса и 10 шахт Львовско-Волинского бассейна), При этом в Министерстве энергетики и

угольной промышленности Украины считают, что приватизация шахт в ближайшее время невозможна в связи с долговыми обязательствами, а также рисками со сбытом по причине конфликта на Донбассе [46]. Однако перечень шахт, подготовленных к приватизации, включает и бесперспективные шахты. Фактически приватизации подлежат от 5 до 10 шахт, исходя из критерия годовой добычи угля и дальнейшего выхода на самоокупаемость.

Наибольшим предприятием Украины по добыче энергетического угля считается ПАО «ДТЭК Павлоградуголь», а коксующегося – ПАО «Шахтоуправление Покровское». Объем добычи угля крупнейшими производителями по маркам и типам угля представлен в табл. 3.

Таблица 3

Объем добычи угля крупнейшими производителями в Украине, тыс. т

№ п/п	Предприятия угольной промышленности	Тип угля	Марка угля	Годы			
				2012	2013	2014	2015
1.	ПАО «ДТЭК Павлоградуголь»	всего	Г, ДГ	17 066,6	18 197,5	18 917,6	18 832,9
		энергетический	Г, ДГ	16 357,9	18 095,6	18 663,9	18 832,9
		коксующийся	Г	708,7	101,9	253,7	–
2.	ПАО «Шахтоуправление Покровское»	коксующийся	К	8 345	8 576,8	5 187,6	4 353,3
3.	ООО «ДТЭК Ровенькиантрацит»	энергетический	А	7 314,2	6 741,6	5 172,8	1 551,5
4.	ООО «ДТЭК Свердлов антрацит»	энергетический	А	6 894,5	7 008,0	4 869,5	1 772,8
5.	ПАО «Краснодон-уголь»	коксующийся	К, Ж	5 394,4	5 461,4	3 157,3	–
6.	ПАО ДТЭК Шахта «Комсомолец Донбасса»	энергетический	Т	4 506,4	4 028,4	2 540,8	1 218,8
7.	ООО «ДТЭК Добропольеуголь»	всего	Г	3 267,6	2 875,5	2 691,4	2 428,4
		энергетический	Г	3 205,2	2 875,5	2 630,4	2 428,4
		коксующийся	Г	62,4	–	61,0	–
8.	ГП «Львовуголь»	энергетический	Г, Ж	1 780,0	1 341,2	1 622,2	1 754,4
9.	ГП «Селидовуголь»	энергетический	Г, ДГ	1 850,8	2 160,5	1 283,9	1 248,1
10.	ГП УК «Краснолиманская»	коксующийся	Ж	1 385,0	1 404,0	929,2	641,7

Составлено по источникам [4; 13; 26; 29].

Добыча угля значительно снизилась в 2014 г. с июня по причине боевых действий в Донецкой и Луганской области, что обусловило фактические потери угля в Украине в июне-декабре 2014 г. на уровне 6,2 млн т, в том числе 4,0 млн т энергетического угля марки А и Т. Чтобы не допустить энергетического кризиса и остановки ТЭС, ДТЭК направил уголь, запланированный к поставке по экспортным контрактам, на ТЭС в Украине. Для покрытия дефицита электроэнергии компания импортировала из России, Австралии, ЮАР 1,7 млн т угля дефицитных марок А и Т. В целом импорт для нужд ТЭС составил 2,116 млн т [29].

Государственные угледобывающие предприятия в 2015 г. снизили добычу на 62% (на 10,99 млн т) по сравнению с 2014 г. до 6,74 млн т, а по сравнению с 2013 г. добыча сократилась в 3,5 раза. Добыча коксующегося угля снизилась на 57,6%, до 1,95 млн т, энергетического – на 63,5%, до 4,79 млн т. При этом если сравнить с 2013 г., общие потери по коксующемуся углю составили 71,2% (4,81 млн т), а по энергетическому – 72,4% (12,59 млн т) [10].

Экспорт и импорт. Украина по итогам 2015 г. импортировала каменный уголь и антрацит на сумму 1632,5 млн долл., по данным Государственной фискальной службы. В частности, импорт из России составил 771,3 млн долл., США – 399,2 млн долл., Казахстана – 123,7 млн долл., других стран – 338,3 млн долл.

Общий объем поставленной в страну продукции за 2015 г. составил 14 598,2 тыс. т. При этом Украина в 2015 г. экспортировала 563,1 тыс. т каменного угля и антрацита на 53,651 млн долл. Среди основных покупателей украинского угля Болгария, Турция, Бельгия, Россия и Польша [50].

Продажи высокосернистого угля во многом зависят от намерений европейских потребителей шихтовать уголь. Без

дальнейшей смеси угля с низкосернистым из других государств украинский уголь в Европе мало востребован [19].

Главным фактором, препятствующим резкому повышению экспортной реализации украинского угля, является как низкое качество, так и высокая зольность. Конкурентным преимуществом на внутреннем рынке считаются низкие затраты на транспортировку угля железной дорогой. Проблемной стороной импорта угольной продукции считается отсутствие глубоководных портов, а также нехватка железнодорожных вагонов для отгрузки угля. Морских портов на текущий момент насчитывается 13, при этом к наиболее крупным относятся только 3 (Одесский, Южный и Ильичевский порты).

Институциональные особенности. Неформальная система взаимоотношений между властью и бизнесом способствует расширению теневого сегмента угольной промышленности Украины. Приватизация коксохимических и металлургических предприятий позволила их собственникам получать личные выгоды от закупки коксующегося угля государственных угольных шахт, лоббируя дотацию в государственном бюджете на его себестоимость. Это позволяло им закупать уголь по рыночной цене, получать сырье с минимальными затратами, обеспечивать прибыльность собственному бизнесу, а государственному бюджету приносить убытки. Передача в частную собственность энергогенерирующих компаний с шахтами и обогатительными фабриками привела к тому, что в государстве остались в основном нерентабельные, дотационные предприятия [38].

Среди коррупционных схем в угольной промышленности следует выделить добычу из нелегальных шахт («копанок»). По оценке Кабинета Министров Украины в 2013 г. в Донбассе работало более 10 000 нелегальных шахт,

ежегодная добыча составляла около 6-7 млн т. Доля нелегального угля в структуре общей добычи составляла примерно 10%, годовой оборот оценивается в 140-330 млн долл. Себестоимость добычи тонны такого угля составляет 500-550 грн., при этом цена продажи может достигать 1200 грн.

Другой распространенной коррупционной схемой является освоение средств, выделенных из государственного бюджета на техническое переоснащение: закупка горно-шахтного оборудования производится у частных предприятий по завышенным в 5-10 раз ценам. При этом вместо нового оборудования зачастую приходит перекрашенная устаревшая техника, которую изымают из неработающих шахт, что в дальнейшем может привести к аварийным ситуациям на производстве [8; 51; 83].

Проблемы и перспективы развития отрасли. Внешним фактором является общая несбалансированность спроса и предложения на угольном рынке в связи с дефицитом угля антрацитовых марок для ТЭС и избытком газового угля. Среди внутренних факторов следует выделить следующие.

Технико-технологические – высокий уровень износа основных средств и несоответствие технического уровня производства горно-геологическим условиям; невозможность наращивания объёмов производства из-за технологических и технических ограничений.

Финансово-экономические – высокая себестоимость угольной продукции, которая зачастую на государственных предприятиях превышает цены импортируемой; недостаточная государственная поддержка на частичное покрытие расходов по себестоимости угольной продукции; рост задолженности предприятий по оплате труда и задолженности предприятий-потребителей за реализованную угольную продукцию; высокая капиталоемкость модернизации и капитального строительства; недостаточность собственных средств предприятий на воспроизводство; низкие темпы приватизационной подготовки и приватизации, связанной с отсутствием эффективных шагов по закрытию отработанных или убыточных шахт, что приводит к недостатку инвестиционных ресурсов для осуществления технической модернизации шахт.

Социальные – большая зависимость занятости населения в отдельных регионах от работы шахт и отсутствие целостного подхода к устранению негативных социальных последствий закрытия шахт, усложняющих процесс реформирования отрасли [20; 35].

Среди конкурентных преимуществ угольной промышленности Украины, которые и будут определять её перспективу, являются наличие больших запасов угля; развитие инфраструктуры в регионах угледобычи, наличие интегрированных структур в смежных энергетической и металлургической сферах [33]. Исходя из этого перспективным направлением угольной отрасли в Украине можно назвать приватизацию убыточных государственных шахт, имеющих потенциал к развитию с последующим их включением в интегрированные структуры для оптимизации затрат, разработка в перспективе технологий глубокой переработки угля для получения синтез-газа, водоугольного топлива, химических продуктов [20]. Кроме этого, необходимо решать вопросы обоснования объёмов закупки импортного угля, развития глубоководных портов, восстановления железнодорожной инфраструктуры, перепрофилирования работников угольных компаний в другие отрасли.

Обобщение теоретических подходов во взаимосвязи с практическими аспектами и условиями функционирования угольной отрасли позволяет предложить

несколько стратегических подходов к реформированию угольной отрасли в Украине в зависимости от специфики

угольных предприятий, которые представлены в табл. 4.

Таблица 4

Стратегические подходы к реформированию угольной отрасли в Украине

Подход	Условия реализации	Необходимые мероприятия
<i>Стратегии целенаправленного сокращения</i>		
Ликвидация убыточных шахт с последующей ориентацией на импорт угля	Шахта отработала запасы	Поиск средств для ликвидации; обоснование объёма импорта
Консервация – закрытие шахт на определённое время	Шахты имеют запасы, отсутствует возможность господдержки, спроса на уголь, а также технологические и экологические ограничения работы предприятия	Привлечение финансовых ресурсов для возобновления работы предприятия. Устранение технологических проблем работы и экологических последствий
<i>Стратегии роста</i>		
Интеграция (вертикальная, горизонтальная)	Объединение привлекательных государственных шахт с частными с целью сокращения числа убыточных шахт	Обоснование вариантов интеграции, выбора производственно-технологических цепочек, цепочек создания стоимости
Диверсификация	Наличие возможностей (комплексного использования газоугольных месторождений, комплексной переработки угля для получения альтернативных видов топлива и др.)	Поиск инвесторов для разработки технологий
<i>Институциональные стратегии</i>		
Выборочная приватизация	Продажа наиболее успешных государственных шахт	Поиск инвесторов
Инвестиционно-инновационная стратегия (без приватизации)	Технико-технологическая модернизация оборудования, привлечение частного капитала	Создание механизмов государственно-частного партнерства, форм совместного участия в деятельности предприятия

Составлено по источникам [1; 17; 18; 22; 40; 45].

Таким образом, в Украине для различных по эффективности предприятий необходимо рассматривать разные стратегии – для убыточных и нерентабельных предприятий – стратегии целенаправлен-

ного сокращения, для перспективных – стратегии роста. Возможности привлечения инвесторов рассматриваются в рамках институциональных стратегий.

Казахстан.

Общая характеристика. В 2014 г. по данным British Petroleum в Казахстане в потреблении первичных энергоресурсов на долю угля приходилось 63,5%, нефти – 23,9, природного газа – 9,4, гидроэнергетики – 3,1% [57].

В настоящее время в Казахстане добычу осуществляют 33 компании (5 иностранных и 28 отечественных). Практически все из них являются подразделениями мощных энергетических и металлургических структур. Вся угольная отрасль Казахстана приватизирована, государство имеет только 50%-ную долю ТОО «Богатырь Комир», которое входит в Государственный холдинг «Самрук-энерго». Развитие происходит в основном за счёт иностранных инвестиций.

Крупнейшими компаниями по объёмам добычи в 2012 г. считались ТОО «Богатырь-Комир» – 39%; Разрез «Восточный» – 18; УД «АрселорМиттал Темиртау» – 7; УД «Борлы» – 7; ТОО «Каражиря ЛТД» – 5; ТОО «Майкубен Вест» – 4; ТОО «Ангренсор» – 4; ТОО «Он-Олжа» – 2; ТОО «Гамма» – 2; ТОО ГРК «Satkomir» – 1; прочие – 5% [23].

Рынок коксующегося угля на 95% сформирован добычей компании «АрселорМиттал». Основная доля добытого коксующегося угля (примерно 95%) проходит процедуру обогащения, после чего 70% концентрата направляется для обеспечения собственных потребностей в коксе, остальной концентрат идёт на экспорт в Украину и Россию.

Горно-геологические условия. Угольная промышленность является одной из наиболее крупных отраслей экономики страны и обеспечивает производство 74% электроэнергии, полную загрузку коксохимического производства, целиком удовлетворяет потребности в топливе коммунально-бытового сектора и населения [34].

По состоянию на 2014 г. объём разведанных запасов составлял 35 млрд т угля. Объём доказанных запасов составляет 837 млрд т [57], что обеспечивает стану углём более чем на 250 лет. Значительный объём запасов представлен энергетическим углём (около 29,2 млрд т). На бурый уголь приходится 56% запасов, длиннопламенный каменный уголь – 14%, каменный уголь битуминозного качества – оставшиеся 30% запасов. Основная доля добываемого энергетического угля направлена на нужды электроэнергетической отрасли Казахстана – 51%, на экспорт – 31%, а оставшаяся часть – на коммунально-бытовые нужды населения (13%) и промышленные предприятия – 5%. Запасы коксующегося угля в Казахстане составляют 5,2 млрд т, преимущественно марок К (коксовый) и КЖ (коксовый жирный) углей высокого качества [48].

Добыча коксующихся углей сосредоточена в Карагандинском угольном бассейне, запасы которого составляют основу металлургической промышленности Казахстана. Большая часть запасов сосредоточена на месторождениях Северного (Тургайский угольный бассейн) и Центрального Казахстана – Карагандинский, Экибастузский, Майкубенский и Тениз-Коржинкольский угольные бассейны, а также месторождения Шубарколь и ряде других месторождений. В Карагандинском бассейне средняя толщина угольных пластов 1-3,5 м, в Экибастузском бассейне – 130-200 м. Глубина залегания составляет в среднем 200-800 м [88].

На месторождениях добыча ведётся в основном открытым способом, примерно 90% приходится на энергетический уголь (табл.5).

Показатели качества угля. В долгосрочной перспективе для Казахстана привлекательной и крупной базой разви-

Добыча по видам угля в Казахстане, млн т

	2010	2011	2012	2013	2014
Энергетический	93,4	98,6	104,3	102,9	96,6
Коксующийся	11,9	11,5	11,3	11,7	12,0
Всего	105,3	110,1	115,6	114,6	108,6

Составлено по источникам [34; 37]

тия угольной промышленности считается Тургайский бассейн (21% от запасов энергетического угля). Основные запасы Тургайского бассейна составляет бурый уголь, характеризующийся средней зольностью – 26%, низкой серностью (0,9-1,1%) и высоким содержанием летучих веществ – 49%. Несмотря на низкую теплотворную способность (2900-3500 Ккал/кг), для добычи угля подходит открытый метод, обеспечивающий низкую себестоимость добычи. Большая часть угля добывается открытым способом. Уголь в Казахстане характеризуется высокими показателями зольности, содержанием серы и низкой теплотворностью, поэтому экспорт ограничен. Теплотворность угля Экибастузского бассейна составляет 4200 Ккал/кг при 42%-ной зольности; Майкубенского – 4100 Ккал/кг при 22%-ной зольности. Исключение составляет месторождение Шубарколь, качество угля в целом соответствует экспортным стандартам (теплотворность 6100 ккал/кг при зольности 15%) [48].

Организационная структура управления. Департамент развития угольной промышленности – структурное подразделение Министерства энергетики Казахстана – обеспечивает формирование и реализацию государственной политики в сфере угледобычи; разрабатывает нормативные правовые акты, ведет работу по международному сотрудничеству; подготавливает программы развития угольной промышленности, технические регламенты; вырабатывает предложения по созданию условий для привлечения инвести-

ций в развитие угольной отрасли; осуществляет мониторинг добычи и поставок угольной продукции на внутренний и внешние рынки; формирует текущие и перспективные балансы производства и потребления угля.

Экспорт и импорт. Казахстанский уголь не соответствует международным требованиям, предъявляемым к качеству угля (зольность 8-12%; содержание серы менее 0,5%; влага 8-9%; калорийность \geq 6000 Ккал/кг). Из-за высокой зольности и низкой теплотворности казахстанский уголь может продаваться на экспортных рынках только со значительным дисконтом (30-50%) [48].

Экспорт угля из Казахстана в основном осуществляется по следующим направлениям [3; 34].

1. В Россию напрямую через общую границу. Поставки угля из разрезов Экибастузского бассейна осуществляются на ТЭС Урала – Рефтинскую ГРЭС, Нижнетуриинскую ГРЭС, Красногорскую ТЭЦ и Верхнетагильскую ГРЭС, обеспечивающие энергоснабжение промышленных и жилых районов Свердловской, Тюменской, Пермской и Челябинской областей. Рост добычи собственного угля со временем снизит потребность России в поставках экибастузского угля из Казахстана в связи с постепенным переводом потребления электростанций на кузнецкий уголь и достижением полной топливно-энергетической независимости. Незначительные поставки угля также осуществляются в Украину и Кыргызстан.

2. В Китай напрямую через общую границу. Возможность существенного развития экспорта угля в Китай минимальна из-за отдаленного расположения регионов спроса и отсутствия возможности конкурировать с морскими поставками в Китай из Австралии и Индонезии. Потенциально транспортировка угля осуществляется только через удаленные от основного спроса районы Китая, которые к тому же являются ведущими регионами угледобычи. Ожидается дальнейшее снижение в Китае транспортировки угля с помощью железной дороги и соответственно рост доли импорта морскими поставками из Австралии и Индонезии.

3. В Европу и на прочие глобальные рынки по железной дороге и далее через российские порты. Казахстанский уголь поставляется в такие страны ЕС, как Финляндия, Польша, Кипр, Греция, Великобритания. Экспорт казахстанского энергетического угля неконкурентоспособен вследствие низкого качества и высоких транспортных издержек.

Институциональные особенности. Ряд угледобывающих предприятий Казахстана занимает монопольное или доминирующее положение в отрасли (ТОО «Богатырь Комир», ТОО «Каражира ЛТД», АО «Шубарколь Комир», ТОО «Майкубен-Вест», УД «Борлы» корпорации «Казахмыс»). Эти предприятия, а также крупнейший производитель энергии и угля АО Евроазиатская энергетическая корпорация на заседании Агентства по защите конкуренции в 2009 г. были включены в государственный реестр для ограничения возможных злоупотреблений поставок угля для генераторов тепловой и электрической энергии [24].

По оценкам специалистов в Казахстане правила рыночной экономики в настоящее время определяются в соответствии с интересами и приоритетами органов власти [72]. Приток иностранных

инвестиций в промышленность Казахстана начиная с конца 90-х годов способствовал экономическому росту страны, а также снизил зависимость экономики от России. При этом зарубежные инвестиции частично оказали и негативное воздействие, в связи с тем, что это позволило выводить капиталы в оффшорные зоны. Несмотря на опыт успешных реформ со стороны государства по формированию эффективных интегрированных компаний, данные процессы также зачастую сопровождались коррупцией, что весьма характерно для посткоммунистических стран советской системы.

В контексте рассматриваемых проблем следует отметить теневые схемы распределения доходов между представителями власти и лояльными ей бизнес-структурами, а также подкуп государственных чиновников со стороны иностранных инвесторов, владеющих крупными транснациональными компаниями. Данные факты указывают на отсутствие качественного независимого мониторинга и контроля в области прозрачности ведения бизнеса [74;82].

Проблемы и перспективы развития отрасли. Уголь не соответствует стандартам качества, имеют место высокие транспортные издержки. Казахстан существенно уступает странам с развитой угольной промышленностью по уровню обогащения энергетического угля. Обогащение угля Экибастузского угольного бассейна, имеющего зольность 40%, считается нецелесообразным, но бурый уголь в Казахстане частично поддается технологии обогащения.

Комплексная переработка угля относится к категории стратегически важных направлений как для развития угольной отрасли, так и для всей энергетической системы Казахстана. Уголь рассматривается не только как топливо для электростанций по выработке электро-



энергии и тепла, но и как сырье для углехимического производства, позволяющего преобразовать его в продукцию с высокой добавленной стоимостью. Наиболее перспективным направлением переработки углей для Казахстана является развитие углехимической отрасли по направлениям производства метанола и синтетических углеводородов методами газификации, так как постепенный отказ от Экибастузского угля в России фактически ограничивает экспортные поставки Казахстана. Промышленная добыча метана из угольных пластов ожидается не ранее 2017 г. и рассматривается в качестве приоритетного направления для дальнейшего функционирования отрасли [32].

Низкое качество угольной продукции, наличие одного морского порта – Актау, высокие затраты на транспортировку железнодорожным сообщением являются фактором, сдерживающим развитие отрасли. В силу того что уголь является главным энергоресурсом в Казахстане, добыча сохраняется на прежнем уровне. Однако в дальнейшем Казахстану в связи с сокращением рынков сбыта необходимо снижать долю угля в энергобалансе страны. Необходимым представляется стратегия реформирования, основанная на инновациях и комплексной переработке угля, получения альтернативных видов продукции, но при этом в перспективе имеет место и сокращение доли угля в энергобалансе.

Россия.

Общая характеристика. В топливно-энергетическом балансе России по данным British Petroleum по состоянию на 2014 г. природный газ занимает 54%, нефть – 21,7, уголь – 12,5, атомная энергетика – 6, гидроэнергетика – 5,8%. По прогнозу доля ископаемых видов топлива в топливно-энергетическом балансе Рос-

сии составит в 2035 г. 86%, по сравнению с 2014 г. – 88%. Природный газ сохранит доминирующую роль, его доля к 2035 г. составит 52%, при этом доля нефти возрастет до 23% в 2035 г., а угля – снизится до 10% [39;57].

Горно-геологические условия. Россия является одним из мировых лидеров по добыче угля. В её недрах сосредоточена треть мировых запасов угля и пятая часть разведанных запасов – 193,3 млрд т. Из них 101,2 млрд т бурого угля, 85,3 млрд т каменного угля (в том числе коксующегося) и 6,8 млрд т антрацитов. Промышленные запасы действующих предприятий составляют около 19 млрд т, в т. ч. коксующегося угля – примерно 4 млрд т. Максимальная глубина угольных шахт Кузбасса не превышает 500 м (средняя глубина около 200 м), Восточного Донбасса – больше 1000 м. Средняя мощность разрабатываемых угольных пластов 2,1 м, до 25 % шахтной добычи угля приходится на пласты свыше 6,5 м [88].

Общая добыча угля в 2015 г. составила 373,4 млн т: подземным способом добыто 103,7 млн т, открытым – 269,7 млн т. Удельный вес открытого способа в общей добыче в 2015 г. составил 72,2%. За период с 2010 по 2015 г. добыча угля открытым способом увеличилась на 48,4 млн т, а подземным – на 1,6 млн т. В России проводилась работа по реструктуризации угольной отрасли путём введения новых мощностей и увеличения добычи открытым способом, позволяющим минимизировать себестоимость угля. В 2015 г. в России было добыто 373,4 млн т коксующегося и энергетического угля. Доля энергетического угля в общей добыче составляет 76%, коксующегося – 24% (табл.6). При этом добыча энергетического угля увеличилась на 42,8 млн т по сравнению с 2005 г. [44].

Таблица 6

Добыча по видам угля в России, млн т

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Энергетический	253,1	268,7	280	268,8	273,7	286,4
Коксующийся	70,3	68	74,6	83,3	85,3	87,0
Всего	323,4	336,7	354,6	352,1	359,0	373,4

Составлено по источникам [42; 43; 44].

Показатели качества. Зольность угля находится в пределах от 6 до 30%, содержание серы – в пределах 0,3-1%, за исключением угля шахт Донецкого угольного бассейна (1,8-4,2). Средняя теплота сгорания угля составляет 4300 Ккал/кг – 8800 Ккал/кг [41].

Организационная структура управления. Нормативно-правовое регулирование отрасли, содействие в обеспечении промышленной безопасности и экологии, обеспечение выполнения мероприятий по реструктуризации отрасли, научное и информационно-аналитическое обеспечение отрасли осуществляет департамент угольной и торфяной промышленности – структурное подразделение центрального аппарата Министерства энергетики Российской Федерации.

Фонд действующих угледобывающих предприятий по состоянию на

01.01.2016 г. состоит из 192 предприятий (71 шахта и 121 разрез) общей годовой производственной мощностью 407,6 млн т. Переработка угля осуществляется на 61 обогатительной фабрике и установках, а также на сортировках в составе большинства угольных компаний. Угольная промышленность России состоит из 22 угольных бассейнов и 129 отдельных месторождений [44].

Реструктуризация угольной промышленности позволила приватизировать все угольные активы страны, поэтому добыча угля осуществляется акционерными обществами с частной формой собственности. Практически все угольные предприятия интегрированы в металлургические холдинги. Десятка крупнейших компаний и холдингов обеспечивает треть совокупной добычи угля страны (табл. 7).

Таблица 7

Крупнейшие компании России по добыче угля, тыс. т

№ п/п	Компания	Годы			
		2012	2013	2014	2015
1.	ОАО «СУЕК»	97 512	96 452	98 860	97 756
2.	ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»	45 416	43 852	43 473	44 476
3.	ОАО ХК «СДС-Уголь»	25 244	25 693	29 655	30 018
4.	Группа «ЕВРАЗ»	17 792	20 366	21 768	20 583
5.	ОАО «Мечел-Майнинг»	27 763	27 516	21 439	23 181
6.	ООО «Компания «Востсибуголь»	16 751	15 687	12 078	13 029
7.	ОАО «Воркутауголь» (Северсталь Ресурс)	11 599	12 117	11 360	13 160
8.	ООО «Холдинг «Сибуглемет»	9 371	9 137	10 792	10 909
9.	ПАО «Кузбасская топливная компания»	8 711	10 146	10 608	11 002
10.	ОАО «Русский уголь»	8 095	8 388	8 419	14 382

Составлено по источникам [42; 43; 44].

Экспорт и импорт. Экспорт угля в 2015 г. составил 151,4 млн т и по сравнению с 2014 г. снизился на 0,4%. Доля экспорта в структуре добытого угля составляет 40 %. В общем объеме экспорта на уголь для нужд энергетики приходилось 132,1 млн т, на коксующиеся угли – 19,3 млн т. В дальнейшем зарубежье объем поставок угля увеличился на 1,6% и составил 139,8 млн т, в ближнее зарубежье – снизился на 19,3%, до 11,7 млн т. Импорт угля в Россию в 2015 г. составил 22,9 млн т и снизился на 2,4 млн т по сравнению с 2014 г. При этом на энергетический уголь из Казахстана приходилось 22,1 млн т, на коксующийся уголь – 763,4 тыс. т. Основными странами-импортерами угля для России в 2015 г. являлись Япония – 31,5 млн т, Кипр – 31,4, Великобритания – 23,6, Китай – 10,6, Корея – 9,6, Украина – 8,4, Финляндия – 5,7, Турция – 4 млн т [44].

Институциональные особенности. Ликвидация в 1997 г. государственной монополии «Росуголь» положила основу конкурентной прямой приватизации угольной отрасли. Правительство выставило на продажу наиболее привлекательные активы, претендентами на которые были отечественные инвесторы [56]. В результате приватизации отрасль была интегрирована в промышленные группы, что позволило повысить ее конкурентоспособность. Наиболее привлекательными активами ОАО «СУЭК», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО ХК «СДС-Уголь» владеют бизнес-группы, приближенные к власти [58].

По оценкам экспертов в России олигархи контролируют значительную часть экономики, включая отрасли, связанные с эксплуатацией природных ресурсов, в том числе и угольную промышленность. Концентрация собственности в промышленности России выше, чем в других странах. Кроме того, вероятно дальнейшее её увеличение по мере ре-

формирования и приватизации. Исследования показывают, что олигархи управляют своими структурами более эффективно, чем другие российские владельцы. В то время как удельный вес их фирм в российской экономике значителен, эти структуры не столь велики по меркам мировой экономики [75].

Проблемы и перспективы развития отрасли. Основные проблемы в угольной промышленности России [36; 55]: усиление конкуренции в международной торговле углем из-за вероятного уменьшения темпов роста спроса на уголь вследствие повышения энергоэффективности экономик основных стран-импортеров и экологических ограничений по использованию угля в сравнении с альтернативными видами энергии; недостаточный инновационный потенциал угольной промышленности; незначительные государственные вложения в развитие российского угольного машиностроения вызывают усиливающуюся зависимость отрасли от импорта технологий и оборудования, а также ограничивают потенциал применения угля на внутреннем рынке; сокращение внутреннего спроса на уголь для нужд энергетики в связи с приоритетом использования природного газа; возможности реализации экспортного потенциала отрасли сдерживаются сохранением «узких мест» в пропускной способности железных дорог; недофинансирование мероприятий по развитию инфраструктуры железнодорожного транспорта; постоянный рост транспортной составляющей в конечной цене угля вследствие увеличения тарифов и роста вагонной составляющей на железнодорожные перевозки; дефицит квалифицированных трудовых кадров и сохранение высокого уровня социальной напряженности в угледобывающих регионах, обусловленного безработицей, низким качеством социальных услуг, высоким уров-

нем травматизма в отрасли, бедственным экологическим положением региона.

Низкие затраты на добычу угля нивелируются высокими затратами на транспортировку железной дорогой на внутреннем рынке, что завышает стоимость конечной продукции. При этом в России насчитывается 67 морских портов, что говорит о преимуществе экспорта угля на внешние рынки.

Россия ориентирована на сохранение работы отрасли, так как в условиях низких цен в связи с ослаблением национальной валюты уголь России считается конкурентоспособным не только для основного импортера – Китая, а также и для стран ЕС. На девальвации валюты цена на уголь для нужд энергетики выросла на 30%, а на коксующийся уголь – на 55% [14]. При этом 31% угольных холдингов, по данным Министерства энергетики России, терпят убытки из-за кредитных обязательств перед банками [27].

На внутреннем рынке возникают проблемы с поддержкой шахт со сложными горно-геологическими условиями. Поэтому в условиях вытеснения угля альтернативными источниками энергоресурсов (газ, нефть, гидроэнергетика) имеет место постепенный переход на открытый способ ведения горных работ для снижения как себестоимости добычи, так и предотвращения смертельных случаев.

Основным приоритетом считается и обогащение угля, объём которого в России с 2000 г. увеличился на треть. Однако и в этом сегменте имеются сдерживающие проблемы, связанные с высокой конкуренцией со стороны Европы и Китая. Углекислотная остаётся капиталоемкой отраслью в России и требует значительных инвестиций. Отсутствие дешевых отечественных технологий по переработке угля вынуждает приобретать зарубежные комплексы, стоимость которых составляет 350-500 млн долл. Привлечение инвестиций также затруднено и в связи с

наличием более дешевых по сравнению с углем жидких и газообразных углеводородов, а также длительным сроком окупаемости проектов [47].

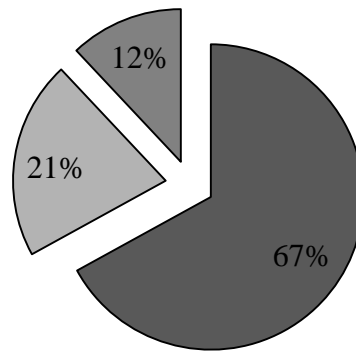
В России среди основных стратегий реформирования угольной отрасли реализуется стратегия диверсификации, предусматривающая создание дополнительных производств по глубокой переработке угля для получения продукции с высокой добавленной стоимостью, разработке технологий добычи и комплексного использования угольного метана. Создание технопарков в промышленно развитых регионах угледобычи считается основным приоритетом осуществления данной стратегии.

Китай.

Общая характеристика. Угольная промышленность в Китае на начало 2016 г. представлена 9624 шахтами и сконцентрирована преимущественно в Южном и Юго-Восточном Китае. Главным угледобывающим регионом является провинция Шаньси, где находятся крупнейшие государственные угольные шахты. С целью интенсификации производства угля Китай проводит ликвидацию отсталых производственных мощностей в угольной промышленности. Так, правительство Китая с 2010 г. закрыло 5920 неэффективных угольных шахт с общей производительностью 430 млн т, при этом количество малых угольных предприятий в Китае сократилось с 21000 в 2005 г. до 4800 в 2014 г. В 2015 г. в Китае закрыли более 1300 угольных предприятий и малые шахты с годовым производством менее 300 тыс. т [59].

Для оптимизации структуры производства угля развёрнуто строительство крупных современных угольных шахт. Они произвели 67% общего объёма добычи угля (рис. 1), по сравнению с 2010 г. их доля увеличилась на 9%. На небольшие угольные предприятия приходилось 12% угледобычи по сравнению с 22% в 2010 г.





■ Крупные $\geq 1,2$ млн т □ Средние $0,3 \leq x \leq 1,2$ млн т ■ Малые $\leq 0,3$ млн т

Составлено по источнику [68].

Рис. 1. Структура добычи угля в разрезе шахт в Китае

В 2016 г. Китай приостановил открытие новых угольных шахт в течение следующих трех лет в связи с кризисом перепроизводства и сложной ситуацией в окружающей среде. В рамках жестких правил правительство планирует закрыть более 1000 угольных шахт в 2016 г., которые оказались не востребовавшими, сократив добычу на 60 млн т [63].

На 9 крупнейших угольных компаний приходится более 100 млн т добычи угля, или 40% от общего её объёма, на 12 – более чем 50 млн т добычи, или 21% от общего её объёма, на 32 – более 10 млн т добычи угля, или 19% от общего её объёма. Таким образом, на 53 угольные компании в Китае приходится примерно 80% от общего объёма добычи угля в стране [61; 68].

Крупнейшие государственные угольные компании в Китае включают шахты, горнообогатительные фабрики, предприятия горного машиностроения, научные институты и лаборатории (национальная лаборатория «чистого» угля в Shaanxi Coal & Chemical Industry Group Co., Ltd), электростанции, химическое и коксохимическое производство.

Китай является крупнейшим производителем и потребителем угля. На него приходится 47% мирового производства

и 50% мирового потребления угля. В энергетическом балансе Китая доля угля составляет 66%, нефти – 20, гидроэнергетики – 8, газа – 5, атомной и других видов энергетики – 1%. Отраслевая структура потребления угля следующая: энергетика – 55%; металлургия – 13; строительство – 13; химическая промышленность – 5; другие отрасли – 14% [68]. При этом, исходя из расчётов, по данным British Petroleum в 2014 г. отраслевая структура потребления энергоресурсов Китая выглядела следующим образом: уголь – 66%; нефть – 17,5; гидроэнергетика – 8,1; газ – 5,6; атомная энергетика – 1,0; другие виды энергетики – 1,8% [57].

Горно-геологические условия. В 2014 г. в Китае был зафиксирован первый за последние 15 лет спад производства угля, достигший почти 2,5%. Однако по этим данным потребление угля в Китае стабилизировалось и осталось на уровне 2013 г. [67]. Объём доказанных запасов угля составляет 114,5 млрд т [57].

Геологическое строение угольного пласта в Китае является сложным, добыча ведется на 92% угольных шахт подземным способом [70]. В 2007 г. доля угля, добываемого открытым способом, составляла всего 5% от общего объёма добычи. Аналогичный показатель для

восточного региона США – 60%, для Австралии – около 76% [91, с. 299]. Только 23% государственных угольных шахт имеют простую структуру, 41% – умеренно сложную, 36% – чрезвычайно сложную структуру. В северной части Китая находится 3/4 всех извлекаемых запасов угля, из них 2/3 сосредоточено в провинции Шаньси, Шэньси и Внутренняя Монголия [68].

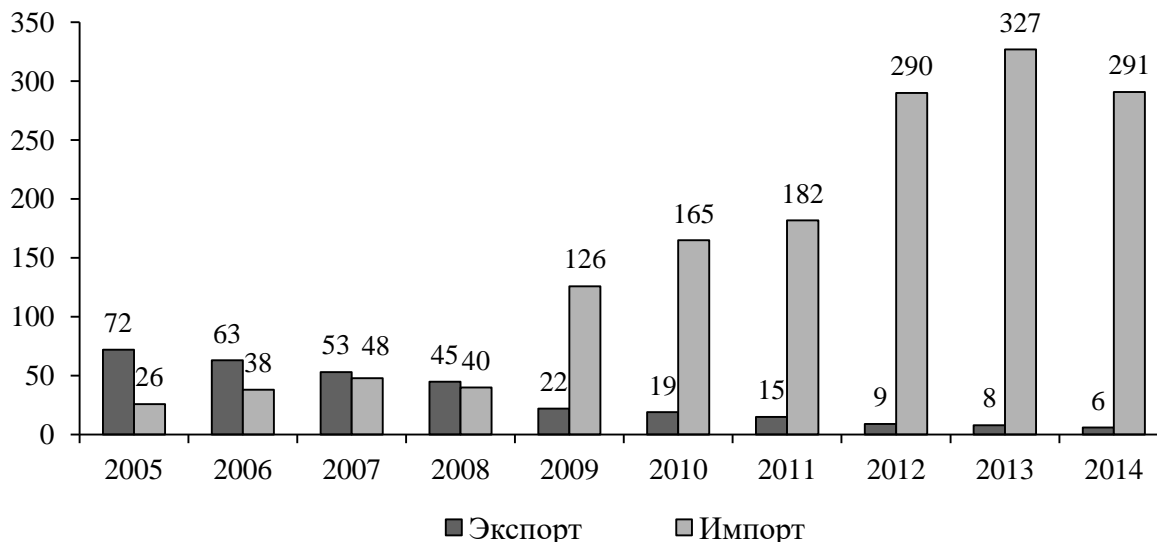
В настоящее время средняя глубина разработки крупных и средних угольных шахт примерно 600 м, тогда как глубина добычи большинства угольных шахт в Австралии составляет около 250 м. Увеличение добычи угля в Китае на перспективу планируется в провинциях Шаньси, Шэньси, Внутренняя Монголия и Синьцзян. Однако эти провинции испытывают дефицит водных ресурсов, имеют хрупкую экологическую среду, поэтому правительство принимает административные и экономические меры по защите местной окружающей среды [91, с. 299]. Мощность угольных пластов в среднем составляет от 1 до 10 м [88].

Показатели качества. Китайский уголь содержит менее 1% серы, зольность в среднем составляет 23%. В юго-

западной части Китая содержание серы достигает 3%, но производство угля там ограничено. Теплотворность угля низкая и в среднем составляет 5400 Ккал/кг, она может быть увеличена путём очищения угля от примесей [67].

Экспорт и импорт. С 2011 г. Китай считается крупнейшим в мире импортёром угля. Чтобы удовлетворять свой спрос на уголь, Китай в основном полагается на внутреннее производство, которое составляет примерно 90% от общего объёма потребления угля в стране [68]. Рост импорта с 2009 г. объясняется более низкими ценами на ввозимый уголь по сравнению с углём собственного производства из-за более низких транспортных затрат.

Импорт угля в 2013 г. достиг пика в 327 млн т, при этом экспорт составил только 8 млн т (рис. 2), доля импорта в общем объёме потребления в 2013 г. составила 8%. В структуре импорта доля энергетического угля составляла 47%, бурого – 18, коксующегося – 23, антрацита – 12%. В 2013 г. в импортных поставках угля наибольший удельный вес занимали Индонезия и Австралия – 67% от общего объёма импорта [67].



Составлено по источнику [68].

Рис. 2. Объём экспорта и импорта угля в Китае, млн т

Китай ограничивает импорт некачественного угля в связи со сложной экологической ситуацией. Импортируемый уголь должен соответствовать определенным качественным характеристикам. Правительством ограничен ввоз бурого угля с содержанием золы выше 30% и содержанием серы более 1,5%. Также ограничены дальние (свыше 600 км) железнодорожные перевозки низкокачественного угля теплотворностью менее 3950 Ккал/кг, зольностью более 20%, содержанием серы более 1%. Запрещается производство каменного угля с зольностью выше 40% и содержанием серы более 3%. При транспортировке на расстояния свыше 600 км зольность такого угля должна составлять не более 30%, содержание серы не превышать 2%, теплотворность – не менее 4300 Ккал/кг. Ограничена продажа угля с зольностью более 16% и содержанием серы свыше 1% в Пекине, Тяньцзине и прилегающих районах, в дельте реки Янцзы, дельте реки Чжэцзян [67; 93].

Организационная структура управления. Осуществляет управление отраслью, регулирует общий уровень цен, устанавливает экспортные квоты на уголь Национальная комиссия по развитию и реформам, входящая в состав центрального правительства. В распоряжении центрального правительства, контролирующего цены на электроэнергию и железнодорожные перевозки, находятся ключевые национальные энергетические компании. В Китае существует три типа шахт: крупные государственные шахты, обеспечивающие основную часть добычи угля в стране; местные шахты, средние по размеру и принадлежащие местной власти; частные шахты, малые по размеру, но со значительным объемом добычи [60; 87]. Крупные государственные угольные шахты (за исключением Shenhua Group и China Coal) принадлежат местным органам власти, которые

осуществляют контроль за ценами на уголь [78]. Shenhua Group – государственная компания, лидер угледобычи в Китае. Она насчитывает 62 угольные шахты, железную дорогу, 2 угольных порта для экспорта, корабельную компанию в составе 11 кораблей, а также электростанции [85].

Институциональные особенности. Одной из основных причин плохих условий безопасности на шахтах Китая может быть назван сговор между местными властями и частными владельцами шахт. Кроме того, в стране функционируют незаконно действующие шахты, в которые инвестируют местные чиновники, извлекая личные выгоды в ущерб безопасности, что приводит к несчастным случаям. В результате правительственных расследований в 2005 г. 3200 чиновников отозвали свои пакеты акций на общую сумму около 80,5 млн дол. [64].

В связи с падением цен на уголь и убытками, которые несут китайские угольные предприятия, центральное правительство создало фонд помощи в размере 100 млрд юаней (15 млрд дол.) для решения проблем сокращения угольщиков и металлургов. Государство и собственники предприятий вынуждены искать компромиссы по поводу установления минимальной цены угля для защиты шахт от банкротства [69]. Вынужденное закрытие малых и средних шахт наряду с жесткой политикой по пресечению нелегальной добычи в Китае может рассматриваться как одно из направлений преодоления коррупции, оптимизации структуры отрасли, обеспечения безопасности на шахтах.

Проблемы и перспективы развития отрасли. Государственная политика Китая направлена на постепенное сокращение угольных предприятий в связи со сложной экологической ситуацией и высоким уровнем смертности на шахтах. По данным организации по шахтной без-

опасности за последнее десятилетие в Китае погибло более 33 000 человек [92]. Убыточность отрасли связана с падением мировых цен на уголь и низкой производительностью малых угольных предприятий, что ведет к их закрытию и сокращению численности работников.

Развитие отрасли ограничено нехваткой воды. Значительная часть угледобывающих предприятий располагается в северной части Китая. Так, из 96 крупнейших государственных шахт 71% испытывает недостаток воды, для 40% из них это является серьезным ограничением, которое препятствует возможности увеличения годовой добычи.

Транспортный фактор также влияет на эффективность функционирования угольной отрасли. Загрузка железных дорог превышает среднемировой уровень в 4 раза. При этом около половины угля в Китае транспортируется по железным дорогам. Портовая инфраструктура достаточно развита. В Китае насчитывается 60 морских портов, что позволяет развивать экспорт и своевременно покрывать потребности в импорте [67].

Правительство Китая запретило строительство новых угольных ТЭС в Пекине, Шанхае и Гуанчжоу, повышает требования к качеству углей; способствует использованию технологии газификации углей; содействует перемещению электростанций в удаленные регионы; стимулирует потребителей к постепенному переходу на газ и альтернативные виды энергоресурсов [60; 65].

В стратегическом плане действий Китай ориентируется на более эффективное, самодостаточное и инновационное производство и потребление электроэнергии. В стратегическом плане действий развития энергетики (2014-2020) доля ископаемого топлива в энергобалансе должна увеличиться до 15%, природного газа – до 10%, а угля – снизиться до 62% [66].

Инвестиции в возобновляемую энергетику в Китае за последние пять лет выросли с 39 до 111 млрд дол., а суммарная доля ископаемого топлива увеличилась с 8,3% в 2010 г. до 12% в 2015 г. При этом за этот год мощности солнечной энергии увеличились на 74%, энергии ветра – на 34%, в то время как потребление угля снизилось на 3,7%.

По прогнозам Института экономики, энергетики и финансового анализа для сокращения использования угля в потреблении Китай установит в 2016 г. дополнительно 22 ГВт энергии ветра, 16 ГВт новых гидроэлектростанций, 6 ГВт ядерной и 18 ГВт солнечной электроэнергии. Дополнительные 62 ГВт мощностей позволят удовлетворить увеличение спроса на электроэнергию, а спрос на уголь будет и в дальнейшем снижаться [62].

Таким образом, развитие угольной промышленности Китая ориентируется на ликвидацию убыточных предприятий и импортные поставки угля, глубокую его переработку. Снижение доли угля в энергобалансе с увеличением части возобновляемых источников энергетики считается основным приоритетом энергетической политики Китая.

Сравнительная характеристика угольной отрасли Китая и стран СНГ приведена в табл. 8.

Подводя итоги исследования, а также опираясь на данные табл. 8, можно выделить характерные особенности функционирования угольной отрасли и реализуемые в связи с этим стратегии реформирования для каждой из стран.

В Казахстане постепенно сокращается добыча угля в связи с низкими показателями его качества (высокой зольностью, низкой теплотворностью). Падение мировых цен на уголь приводит к потере рынков сбыта для Казахстана, что побуждает в будущем развивать альтернативные виды энергетики и сокращать

Таблица 8

Сравнительная характеристика угольной отрасли Китая и стран СНГ

№ п/п	Характеристики	Страны СНГ			Китай
		Украина	Казахстан	Россия	
1.	Место угля в топливно-энергетическом балансе, %	31,6	63,5	12,5	66,0
2. Горно-геологические условия					
2.1.	Преимущественный способ разработки	Подземный	Открытый	Открытый	Подземный
2.2.	Разведанные запасы, млрдт.	33,9	33,6	193,3	114,5
2.3.	Глубина залегания, м.	300-1300	200-800	200-1000	600
2.4.	Мощность пластов, м.	0,6-2,5	130-200	1,5-4	1-10
3. Показатели качества					
3.1.	Зольность, %	35-40	15-42	6-30	16-30
3.2.	Сера, %	1,4-3	1-2,5	0,3-1	1-2
3.3.	Теплотворность, Ккал / кг	5000-8600	3400-5400	4300-8800	5400
4.	Количество действующих предприятий, ед.	65*	33	192	9 624
5. Институциональные особенности					
5.1.	Форма собственности				
	Государственная	+	-	-	+
	Частная	+	+	+	+
5.2.	Присутствие иностранного капитала	-	+	-	+
5.3.	Интеграция в финансово-промышленные группы	+/-	+	+	+
5.4.	Формальные правила (нормативное регулирование угледобычи)	+	+	+	+
5.5.	Неформальные правила (коррупция, влияние групп со специальными интересами)	+	+	+	+
6. Транспортная логистика					
6.1.	Железнодорожное сообщение	Ограничено	Ограничено	Ограничено	Ограничено
6.2.	Морские перевозки	Ограничены	Ограничены	Оптимальны	Оптимальны
7. Стратегии работы отрасли					
7.1.	Постепенное сокращение добычи угля	+	+	+	+
7.2.	Диверсификация	-	+	+	+
7.3.	Увеличение импортных поставок угля	+	-	-	+
7.4.	Закрытие шахт (разрезов)	+	-	-	+

* Количество действующих угледобывающих предприятий (с учетом перерегистрированных на территории Украины) без учета малых частных шахт.

Источник: Составлено автором.

долю угля в энергобалансе. Глубокая переработка угля затрудняется поиском инвесторов, где в качестве основного партнера рассматривается только Китай с которым у Казахстана подписаны меморандумы в области комплексной переработки угля [32]. Также имеет место переизводство угля низкого качества, что влечёт значительные затраты и проблемы со сбытом. Транспортная инфраструктура является дополнительным сдерживающим фактором развития отрасли. В этой связи в угольной промышленности Казахстана осуществляется стратегия постепенного сокращения добычи угля, дополнительно предусматривающая увеличение доли природного газа и гидроэнергетики в энергобалансе для устойчивого развития экономики страны.

В России реализуется стратегия сокращения добычи угля в регионах со сложными горно-геологическими условиями. Высокие транспортные издержки железнодорожного сообщения завышают конечную стоимость угольной продукции. На внешнем рынке уголь составляет конкуренцию, что обусловлено ослаблением национальной валюты, однако на внутреннем возникают проблемы, связанные с вытеснением угля более приоритетными для России источниками энергетики (нефтью, природным газом). Также в России реализуется стратегия диверсификации, предусматривающая комплексное использование месторождений, применение угля как сырья для производства альтернативных видов промышленной продукции, создание технопарков в индустриально развитых регионах [52].

В условиях падения цен на уголь в Китае произошло банкротство ряда малых и средних угольных предприятий, при этом ситуация затрудняется сложными горно-геологическими условиями добычи, проблемами железнодорожной

инфраструктуры. Увеличение импортных поставок наряду с использованием технологий по переработке угля ввиду экологических проблем и строгих требований к качеству угольной продукции являются ключевыми мерами по функционированию отрасли в будущем. В связи с сокращением угледобычи для снижения выбросов в атмосферу и значительным уровнем смертности в угольной промышленности Китая реализуется стратегия сокращения, предусматривающая снижение доли неэффективных угольных предприятий, а также внедрение экологически чистой добычи угля и ориентацию на увеличение импорта.

Указанные особенности могут быть учтены при адаптации опыта этих стран в решении актуальных задач по реформированию угольной отрасли Украины.

Выводы. В мире роль угля как энергоресурса постепенно снижается в связи с тем, что глобальная экономика движется в направлении развития возобновляемых источников энергетики, накладывающих ограничения на деятельность угледобывающих предприятий. Однако для рассмотренных стран на ближайшую перспективу уголь останется одним из приоритетных энергоресурсов ввиду значительных его запасов, зависимости от него других отраслей экономики, большого количества работников, занятых в угольной промышленности.

Основной проблемой угольной промышленности Украины является неконкурентоспособность угольной продукции в связи со сложными горно-геологическими условиями (подземный способ добычи, тонкие пласты), низкими показателями качества (высокая зольность, сернистость). При этом отсутствие капитальных вложений в модернизацию основных фондов, необходимость государственных дотаций на частичное по-

крытие себестоимости угля определяют в качестве основной стратегии в отношении бесперспективных и глубоко убыточных угольных предприятий их ликвидацию [53].

Полная ориентация на импорт угля не может рассматриваться в качестве альтернативной стратегии развития в силу ряда технологических и социальных проблем, связанных в том числе и с ограниченной пропускной способностью морских портов и отдаленностью основных стран-импортеров угля. Попытка импорта угля из ЮАР, осуществлённая в связи с временным его дефицитом, обусловленным ограничением поставок угольной продукции из Донбасса, не увенчалась успехом. Реальная стоимость такого угля оказалась значительно выше отечественного, качество не соответствовало потребностям ТЭС. Кроме того, импорт угля несёт дополнительные экономические риски: ухудшение финансового состояния энергогенерирующих компаний, повышение тарифов на электроэнергию [5]. Однако, как показал опыт Китая, целесообразно развивать инфраструктуру морских портов, железнодорожного сообщения для перспективной возможности обеспечения импортных поставок.

Для Украины может быть полезен опыт институциональных трансформаций Китая, России и Казахстана. В России и Казахстане отрасли были полностью приватизированы, закрыты убыточные шахты и разрезы, что позволило оптимизировать структуру отраслей и выйти на безубыточный уровень функционирования. В этой связи для Украины целесообразно внимательно изучить опыт Казахстана по проведению приватизации предприятий с привлечением иностранных инвесторов, а также опыт России по привлечению отечественных эффективных собственников.

В угольной отрасли Китая, России и Казахстана сформированы относительно эффективные устойчивые интегрированные структуры, чего нельзя сказать об Украине. В условиях падения мировых цен на уголь для оставшихся перспективных 5-10 украинских шахт целесообразно рассмотреть возможность их интеграции в отечественные финансово-промышленные группы, формирующие замкнутые технологические цепочки (в случае эффективности такой интеграции). При этом часть прибыли с предприятий цепочки можно будет на временной основе перераспределять на убыточные шахты для поддержания их дальнейшего стабильного функционирования и минимизации общих убытков. Подобный опыт в большей степени использовался в результате реформирования отрасли в России и Казахстане, где изначально убыточные перспективные предприятия в результате включения в интегрированные структуры смогли вначале выйти на рентабельный уровень производства, а данные структуры в дальнейшем расширились, приобретая приоритетные активы и оказывая предприятиям финансовую поддержку.

Примером этому в Украине также может служить и ДТЭК. Вертикальная интеграция ДТЭК, начатая в 2005 г., позволяла продолжать полноценную работу и дотировать менее эффективные предприятия за счёт более устойчивых. В связи с кризисными явлениями в экономике объединение «Добропольеуголь», входящее в эту структуру, по итогам 2010-2014 гг. потерпело убытки в размере 3 млрд грн. Даже при объёме инвестиций за этот период 2 млрд грн. объединение продолжало работать в убыток, и в 2015 г. ДТЭК исчерпала финансовые возможности для дальнейшей поддержки Добропольеугля [54]. Тем не менее потенциал такой формы организации поддержки

нерентабельных шахт, по-видимому, не исчерпан и может рассматриваться на перспективу по мере преодоления последствий нынешнего экономического кризиса.

Низкий удельный вес возобновляемых энергоресурсов в структуре энергопотребления Украины (2,6%) по сравнению с рассматриваемыми странами свидетельствует о том, что возможности развития чистой энергетики (гидроэнергетики, солнечной, ветровой, геотермальной энергетики и т.п.) в этой стране ограничены [2]. Результаты развития сектора возобновляемых источников, приведенные в глобальном обзоре компании Ernst & Young, демонстрируют, что из рассматриваемых стран наибольшего прогресса в этом отношении достиг Китай, возглавляющий соответствующий рейтинг (75,6 балла). Россия находится на 40 позиции в рейтинге. Украина и Казахстан в силу низкого уровня развития возобновляемых источников энергии в рейтинге отсутствуют вообще [81]. Данный факт ещё раз свидетельствует о том, что уголь, по-видимому, будет оставаться одним из важных энергоресурсов для Украины на ближайшие годы.

Угольная промышленность Украины исчерпала потенциал своего развития за счёт механизма дотаций и субсидирования отрасли. При этом нынешние институциональные особенности отрасли (коррупция, теневые схемы) [51; 83] не позволяют реализовать стратегии её целенаправленного сокращения и стратегии роста без привлечения частного капитала, способного изменить сложившиеся правила деятельности. На повестку дня в решении проблем угольной промышленности Украины выходит вопрос поиска инвесторов. Поэтому создание механизмов государственно-частного партнерства, форм совместного участия в деятельности угольных предприятий могут

рассматриваться в качестве важных направлений её развития [40].

В текущих экономических условиях предложения по созданию инновационных венчурных фондов по примеру Китая и Казахстана, промышленных парков и промышленных кластеров, по примеру России [52], использованию газоугольных месторождений, по примеру России и Казахстана, по-видимому, нельзя рассматривать в качестве реальных вариантов решения проблем отрасли. Однако это не исключает необходимости развития таких способов решения проблем в более отдалённой перспективе.

Направлениями дальнейших исследований, учитывая европейский вектор интеграции экономики Украины, являются использование опыта стран ЕС в проведении реформ в угольной промышленности, анализ функционирования угольной промышленности США, Индии, ЮАР и других стран в условиях падения мировых цен на уголь.

Литература

1. Амоша О.І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 44 с.
2. Без Украины: Эксперты рассказали, в каких странах быстрее всего развивается альтернативная энергетика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.bigmir.net/news/economics/27769-Bez-Ukraini-Eksperti-rasskazali-v-kakih-stranah-bistree-vsego-razvivaetsya-alternativnaya-energetika>.
3. Годовой отчет АО «Самрук-энерго» за 2014 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Самрук-энерго. – Режим доступа: http://www.samruk-energy.kz/images/2015/files/samruk_web.pdf.



4. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.

5. Дефіцит угля приведе до масованих відключень електроенергії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/rus/news/defisit-uglya-privedet-k-masshtabnym-otklyucheniyam-elektroenergii-22102014120400>.

6. Динаміка світового енергетичного ринку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ДП Вугілля України. – Режим доступу: http://dpvu.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=318&Itemid=35.

7. Добыча угля в 2013 г. установила антирекорд [Електронний ресурс] / Капітал. – Режим доступу: <http://www.capital.ua/ru/publication/13586-ukrainskie-shakhty-postavili-antirekord-v-2013-g-potrebitel-predpochitaet-importnyu-ugol>.

8. Добыча угля в копанках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://focus.ua/long/338727/>.

9. Добыча угля в Украине в 2013 г. снизилась на 2,6% – до 83,56 млн т / Энергетика Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://uaenergy.com.ua/post/17467/dobycha-uglya-v-ukraine-v-2013-g-snizilas-na-26-do-8356/>.

10. Добыча угля в Украине за 12 мес. 2015 г. упала на 38,8% / Энергетика Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://uaenergy.com.ua/post/24502/dobycha-uglya-v-ukraine-za-12-mes-2015-g-upala-na/>.

11. Энергетический баланс Украины за 2014 г. [Електронний ресурс] // Bioenergy Association of Ukraine. – Режим доступу: <http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/energy-balance-ukraine-2014.pdf>.

12. Энергетический потенциал Украины [Електронний ресурс] / Український національний комітет міжнародної торгово-промислової палати (ICCUA). – Ре-

жим доступу: <http://iccu.org/wp-content/uploads/2015/08/ENERGETICHNIY-POTENTIAL-UKRAYINI.pdf>.

13. Запрошення потенційних інвесторів до участі в тендері для придбання активів вугільновидобувної галузі, що перебувають у державній власності: перелік шахт / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/public/article?art_id=245017933.

14. Зубарева И. Уголь не сдается [Електронний ресурс] // Российская газета. – № 6860 (289). – Режим доступу: <http://rg.ru/2015/12/22/ugoll.html>

15. Ильяшов М.А. Трёхмерные индустриальные парки: определение, особенности и направления развития / М.А. Ильяшов, В.В. Левит, Д.Ю. Череватский // Экономика промышленности. – 2015. – № 1 (69). – С. 74-83.

16. Итоги работы отрасли в 2014 г. // Информационно-аналитический бюллетень «Чистый четверг». – 2015. – № 1 (54). – С. 3-11.

17. Каренов Р.С. Актуальность внедрения новых экологически чистых и экономически выгодных технологий использования углей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://articlekz.com/article/12037>.

18. Комиссарова М.А. Перспективы развития предприятий угледобывающей промышленности с использованием новых методов управления / М.А. Комиссарова // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – № 12. – С. 287-294.

19. Кому потрібне українське вугілля? [Електронний ресурс] / Київський міжнародний енергетичний клуб. – Режим доступу: <http://www.qclub.org.ua/articles/komu-potribne-ukrajinske-vuhillya/>

20. Концепція Державної цільової економічної програми реформування ву-

гільної промисловості на 2015-2020 роки. Проект / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245027382.

21. Краснянский Г.Л. Сланцевая революция и российский уголь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru/2013/01/29/ugol.html>.

22. Леготин Ф.Я. Совершенствование финансово-экономических механизмов внедрения новых технологий переработки угля / Ф.Я. Леготин, А.Б. Ахметова // Управленец. – 2013. – № 1 (41). – С. 44-47.

23. Национальный энергетический доклад Kazenergy [Электронный ресурс] / Официальный сайт ассоциации Kazenergy. – Режим доступа: http://www.kazenergy.com/images/stories/ob_association/ru_national_energy_report_general_director_a_magauov.pdf

24. Несколько угледобывающих компаний Казахстана включили в список монополистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.meta.kz/315747-neskolko-ugledobuvajushhikh-kompanij-kazakhstan.html>.

25. Нужно ли "сохранять" угольную отрасль? [Электронный ресурс] / Энергетика Украины. – Режим доступа: <http://uaenergy.com.ua/post/25773/nuzhno-li-sohranyat-ugolnuyu/>.

26. Обзор рынка угля и кокса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coal-coke.at.ua/>.

27. О состоянии и перспективах развития угольной промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/22437/>.

28. Отраслевой обзор угольной отрасли Украины [Электронный ресурс] // Baker tilly Ukraine – Режим доступа: http://www.bakertilly.ua/media/Baker%20Tilly%20-%20Report_coal_industry_rus.pdf.

29. Отчет ДТЭК 2014. Финансовые и нефинансовые результаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dtek.com/library/file/dtek-ar2014-ru.PDF>.

30. Павленко І. Реструктуризація вугільної промисловості: світові тенденції та вітчизняні реалії / І. Павленко, І. Тимченко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2014. – № 8 (161). – С. 10-15.

31. Плакитина Л.С. Анализ развития добычи, экспорта, импорта коксующегося и энергетического угля, каменного и бурого в странах СНГ в период с 2000 по 2013 гг. и тенденции их дальнейшего развития в каждой из стран / Л.С. Плакитина // Горная промышленность. – 2014. – №3 (115) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mining-media.ru/ru/article/ekonomic/6924-analiz-razvitiya-dobychi-eksporta-importa-koksuyushchegosya-i-energeticheskogo-uglya-kamennogo-i-burogo-v-stranakh-sng-v-period-s-2000-po-2013-gg-i-tendentsii-ikh-dalnejshego-razvitiya-v-kazhdoj-iz-stran>

32. Плакитина Л.С. Анализ развития угольной промышленности в Республике Казахстан в период с 2000 по 2014 г. и тенденции перспективного развития / Л.С. Плакитина // Уголь. – 2015. – № 4. – С. 80-82.

33. Попович И.Н. Устойчивость развития угольной отрасли – приоритет государства / И.Н. Попович // Науковий вісник НГУ. – 2014. – № 2. – С. 30-34.

34. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28.06.2014 г. № 724 «Об утверждении Концепции развития топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nomad.su/?a=3-201407230031>.

35. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції створення

системи соціальної підтримки працівників підприємств вугільної галузі та населення територій, на яких розміщуються вугледобувні та вуглепереробні підприємства, що перебувають у стадії ліквідації (консервації) // Розпорядження Кабінету Міністрів України. – 2013. – №353-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/353-2013-%D1%80/para%28n9>.

36. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года // Распоряжение Правительства Российской Федерации. – 2014. – №1099-р. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/13333/>.

37. Развитие углехимической отрасли и утилизация шахтного метана Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Официальный сайт Европейской экономической комиссии ООН (UNECE). – Режим доступа: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/energy/se/pp/coal/cmm/10cmm_gmi.cs.oct2015/5_KAZAKHSTAN_Update_RUS.pdf.

38. Реформування вугільної галузі: є варіанти [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/reformuvannya-vugilnoyi-galuzi-ye-varianti/>.

39. Россия останется самым крупным экспортером первичных энергоресурсов в мире – прогноз ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oilcapital.ru/export/282085.html>.

40. Сердюк О.С. Інвестиційне забезпечення процесів реструктуризації вугледобувних підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О.С. Сердюк; [наук. керівник Ю.С. Залознова]; НАН України, Ін-т екон. пром-сті. – К., 2016. – 23 с.

41. Состояние и использование минерально-сырьевых ресурсов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.mineral.ru/Facts/russia/147/420/03_ugol.pdf.

42. Тарзанов И.Г. Итоги работы угольной промышленности России за январь-декабрь 2013 года / И.Г. Тарзанов // Уголь. – 2014. – № 3. – С. 52-66.

43. Тарзанов И.Г. Итоги работы угольной промышленности России за январь-декабрь 2014 года / И.Г. Тарзанов // Уголь. – 2015. – № 3. – С. 56-71.

44. Тарзанов И.Г. Итоги работы угольной промышленности России за январь-декабрь 2015 года / И.Г. Тарзанов // Уголь. – 2016. – № 3. – С. 58-73.

45. Твердов А.А. Проблемы и перспективы развития угольной отрасли России / А.А. Твердов, А.В. Жура, С.Б. Никишев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imcmontan.ru/files/imc_1.pdf

46. Уголь: и на руинах госдобычи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gazeta.zn.ua/energy_market/ugol-i-naruinah-gosdobychi-.html.

47. Уголь: перезагрузка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/siberia/2016/08/ugol-perezagruzka/>.

48. Угольная отрасль Республики Казахстан. Аналитическая информация [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства энергетики Республики Казахстан. – Режим доступа: <http://energo.gov.kz/index.php?id=3743>.

49. Угольная революция в КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russian.news.cn/2015-10/29/c_134762212.htm.

50. Украина завезла угля на 1,6 млрд дол. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.ua/news/201822.html>.

51. Фесенко І.А. Тіньовий сегмент вугільної галузі України / І.А. Фесенко // Економіка та право. – 2009. – № 3 (25). – С. 155-160.

52. Фридман Ю.А. Кузбасский технопарк и региональные аспекты инновационного развития / Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, Н.А. Оськина // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2009. – № 1. – С. 77-89.

53. Череватский Д.Ю. Промышленная политика для угольной промышленности / Д.Ю. Череватский // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2. – С. 39-49.

54. Шахты ДТЭК Добропольеуголь в 2016 году сокращают плановую добычу угля [Электронный ресурс] / Официальный сайт ДТЭК. – Режим доступа: <http://www.dtek.com/ru/media-centre/press-releases/details/shakhti-dtek-dobropoljeugoljv-2016-godu-sokrasshajut-planovuju-dobichu-uglja#.VySno7aLRkg>.

55. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года / Министерство энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/node/1913>.

56. Artemiev I. The privatization of the Russian coal industry: Policies and processes in the transformation of a major industry / I.Artemiev, M.Haney., Policy Research Working Paper 2820, World Bank, Washington, D.C., 2002 [Electronic resource]. – Access mode: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2002/04/2874405/privatization-russian-coal-industry-policies-processes-transformation-major-industry>.

57. BP Statistical Review of World Energy 2015 [Electronic resource] / BP Energy Outlook Access mode: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.

58. Carter L. UK buys coal from Russian oligarchs with close ties to Putin / L. Carter [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.greenpeace.org.uk/newsdesk/energy/investigations/uk-ties-russian-coal-oligarchs>.

59. Chang L. Over 1,000 coal mines in China to be shut down [Electronic resource] / Chinadaily. – Access mode: http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-01/17/content_23120259.htm.

60. China International energy data and analysis [Electronic resource] / Energy Information Administration. – Access mode: https://www.eia.gov/beta/international/analysis_includes/countries_long/China/china.pdf.

61. China 52 coal firms output exceeding 10 mln T in 2014 [Electronic resource] / China Coal Resource – Access mode: <http://en.sxcoal.com/0/132015/DataShow.html>.

62. China Renewable Energy Growth Soars & Coal Use Declines [Electronic resource]. – Access mode: <http://cleantechnica.com/2016/03/06/china-renewable-growth-soars-fossil-fuel-use-declines/>.

63. China stops approving new coal mines [Electronic resource] / Chinadaily. – Access mode: http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-02/05/content_23412192.htm.

64. China Tackling Corruption, Safety Concerns in Coal Production [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldwatch.org/china-tackling-corruption-safety-concerns-coal-production>

65. China to ban new coal-fired power plants around Beijing over pollution concerns [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cbsnews.com/news/china-to-ban-new-coal-fired-power-plants-around-beijing-over-pollution-concerns/>.

66. China unveils energy strategy, targets for 2020 [Electronic resource]. – Access mode: http://news.xinhuanet.com/english/china/2014-11/19/c_133801014.htm.

67. China's Coal Market: Can Beijing Tame 'King Coal'? [Electronic resource] / The Oxford Institute for Energy Studies. – 2014. – Access mode: <http://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2014/12/CL-1.pdf>.



68. China's Coal Supply and Future Development [Electronic resource] / Asia Pacific Energy Research Centre. – Access mode: http://aperc.ieej.or.jp/file/2015/4/24/4_China_s_Coal_Supply_and_Future_Development.pdf.
69. Chinese Coal Miners Said to Lobby Government for Price Floor [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-02-24/chinese-coal-miners-said-to-lobby-government-for-price-floor>.
70. Coal and Climate Change: “The Chinese Way”? [Electronic resource] / Asia-Europe Foundation. – Access mode: <http://www.asef.org/images/docs/asef-coal-and-climate-change-the-chinese-way.pdf>.
71. Coal daily international [Electronic resource] / Argus. – Access mode: <https://www.argusmedia.com/~media/files/pdfs/samples/argus-coal-daily-international.pdf/?la=en>.
72. Coal trader international [Electronic resource] / Platts. – Access mode: <https://www.platts.com/IM.Platts.Content/ProductsServices/Products/coaltraderintl.pdf>.
73. Eberhard A. The future of South African Coal: market, investment and policy challenges [Electronic resource]. – Access mode: http://pesd.fsi.stanford.edu/sites/default/files/WP_100_Eberhard_Future_of_South_African_Coal.pdf
74. Gül O. Overcoming barriers: business consulting and lobbying in Kazakhstan / Özcan, Gül. Innovation and Entrepreneurship: Successful Start-ups and Businesses in Emerging Economies. ed. / F. Welter; R. Aidis. Edward Elgar, 2008. – P. 47-67.
75. Guriev S. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism / S. Guriev, A. Rachinsky // Journal of Economic Perspectives. – 2005. – Vol. 19, № 1. – P. 131-150.
76. Lorenz U. Węgiel energetyczny na świecie – sytuacja w 2013 roku i perspektywy. Przegląd Górniczy. – 2014 – № 5. – Wyd. ZG SITG Katowice. – S. 17-25.
77. Mimuroto Y. Restructuring of the Coal Industry in Australia [Electronic resource] / Y. Mimuroto, T. Kimura, K. Koizumi / Institute of Energy Economics. – Japan – 2004. – Access mode to a resource: <http://eneken.ieej.or.jp/en/data/pdf/235.pdf>.
78. Peng W. The Evolution of China's Coal Institutions [Electronic resource] / Wuyuan Peng. – Access mode: http://iis-db.stanford.edu/pubs/22612/PESD_WP_86.pdf.
79. Pivnyak G.G. Strategy of coal industry development in Ukraine / G.G. Pivnyak, P.I. Pilow [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.min-pan.krakow.pl/Wydawnictwa/GSM2442/pivnyak-pilow.pdf>.
80. Qili H. The Development Strategy for Coal-Fired Power Generation in China [Electronic resource] / The Official Journal of the world coal industry. – Access mode: <http://cornerstonemag.net/the-development-strategy-for-coal-fired-power-generation-in-china/>.
81. Renewable energy country attractiveness index [Electronic resource]. – 2015. – Access mode: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_Energy_Country_Attractiveness_Index_43/\\$FILE/RECAI%2043_March%202015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_Energy_Country_Attractiveness_Index_43/$FILE/RECAI%2043_March%202015.pdf).
82. Satpayev D. Corruption in Kazakhstan and the Quality of Governance [Electronic resource] / D. Satpayev. – 2014. – Access mode: http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/1380/1/ARRIDE_Discussion_No.475_satpayev.pdf
83. Savitski O. Towards the end of the coal age in Ukraine? [Electronic resource] / Oleg Savitski. – Access mode: http://iis-db.stanford.edu/pubs/22612/PESD_WP_86.pdf.
84. Share of renewables in energy consumption in the EU rose further to 16% in 2014 [Electronic resource] / Eurostat. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7155577/8-10022016->

AP-EN.pdf/38bf822f-8adf-4e54-b9c6-87b342ead339.

85. Shenhua Group Corporation Limited [Electronic resource] – Access mode: http://www.shenhuachina.com/cs/sh_china_en/1385662332430/sh_china_en_sh_china_en_contentDetailed/PL.html.

86. Shi D. Understanding China's energy strategy and its sustained economic growth: present and future [Electronic resource] // China Finance and Economic Review. – Access mode: <http://chinafinanceandeconomicreview.springeropen.com/articles/10.1186/s40589-015-0023-6>.

87. Tu J. Industrial organization of the Chinese coal industry [Electronic resource] / Jianjun Tu // Working paper. – 2011. – №103. – Access mode: http://carnegiendowment.org/files/China_Coal_Value_Chain_Kevin_Tu3.pdf.

88. Tomas L. Coal Geology [Electronic resource] / Larry Tomas // Wiley-Blackwell. – 2 ed. – 2012. – Access mode: <https://raregeologybooks.files.wordpress.com/2014/11/coal-geology.pdf>.

89. World Bank Commodities Price Data (The Pink Sheet) [Electronic resource]. –

Access mode: <http://pubdocs.worldbank.org/pubdocs/publicdoc/2016/4/670231459862777978/CMO-Pink-Sheet-April-2016.pdf>.

90. World energy outlook 2015 [Electronic resource] / International Energy Agency. – Access mode: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEB_WorldEnergyOutlook2015ExecutiveSummaryEnglishFinal.pdf.

91. Wu A. Line Loss Analysis and calculation of electric power systems / Anguan Wu, Baoshan Ni // Wiley, 2015. – 384 p.

92. Yap C.W. At Least 26 Killed in China Coal-Mining Accidents [Electronic resource] / Chuin Wei Yap. – Access mode: http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304626304579509023076837450#:XDTYh7540G_KzA.

93. Yap C.W. China to Ban Coal with Ash, Sulfur [Electronic resource] / Chuin Wei Yap., Rhiannon Hoyle, Andreas Ismar – Access mode: <http://www.wsj.com/articles/china-coal-ban-highly-polluting-types-banned-starting-in-2015-1410852013>.

Представлена в редакцию 03.03.2016 г.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 336.5:338.49:338.45

Сергей Валентинович Богачев,

доктор экон. наук

Институт экономико-правовых исследований
НАН Украины, Киев

АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ГОРОДА

В Украине 70% населения страны в настоящее время проживает в 460 городах. Города отличаются между собой параметрами экономического развития, географическим размещением, наличием природно-ресурсного, трудового, интеллектуального, инновационного, финансового потенциалов и т.д. Значительная часть городов Украины относится к промышленным городам, что подтверждается структурой ВВП, в котором до последнего времени доля промышленного производства составляла почти 60% (в то время как в странах ЕС этот показатель составляет лишь 35%). К крупным городам относят города с населением свыше 250 тыс. чел., управление в которых осуществляет городской совет, районные в городе советы, а в некоторых – поселковые и сельские советы, подчиненные районным советам в городе или непосредственно городскому совету. Таким образом, крупный промышленный город – это целостное территориальное образование, имеющее районное деление с соответствующими органами управления, производственную специализацию и систему внутренних экономических связей.

Важным фактором функционирования и развития экономики крупного промышленного города, обеспечения его жизнедеятельности и удовлетворения потребностей населения в соответствующих услугах является производственная, социальная, коммунальная и деловая

инфраструктура. Именно поэтому одной из актуальнейших задач управления городом является разработка и внедрение комплексных программ управления имеющимися инфраструктурными объектами и строительство новых в соответствии с существующими потребностями на основе использования собственных и привлеченных источников финансирования. Это задекларировано и в Государственной стратегии регионального развития на период до 2020 г. [1]. В ней подчеркивается необходимость привлечения инвестиций в строительство и реконструкцию важных объектов городской инфраструктуры за счет усиления взаимодействия в системе «органы местного самоуправления – бизнес – общество» и использования механизмов государственно-частного партнерства.

Отечественными и зарубежными учеными и практиками уделяется значительное внимание разработке проблем финансирования развития крупных промышленных городов в целом и их инфраструктуры в частности. Данными проблемами в Украине занимаются А. Буряченко, Л. Гераймович, И. Запатнрина, В. Ищенко, Е. Карлова, Ю. Петренко, О. Солодовник [2-7]. Что касается зарубежных исследователей, то следует отметить работы П. Аньеза, Ф. Берке, Д. МакДональда, О. Елисеевой, Л. Лимонова [8-12]. Обзор зарубежных литературных источников позволяет сделать вывод о том, что предлагаемые в них подходы к реше-

© С.В. Богачев, 2016

нию проблем развития городской инфраструктуры требуют адаптации для украинских промышленных городов. Анализ отечественных разработок по проблеме свидетельствует о необходимости продолжения исследований в направлении расширения инструментов, обеспечивающих финансирование программ и проектов развития инфраструктуры крупного промышленного города.

Цель статьи заключается в разработке предложений по обеспечению финансирования развития инфраструктуры крупного промышленного города с учетом выявленных особенностей этого процесса.

По оценкам специалистов, крупный промышленный город играет значительную роль в региональной и национальной системах расселения [4; 11; 12]. Он имеет высокий уровень промышленной специализации структуры занятости населения, превышающий общенациональный сред-

ний показатель, и высокий уровень диверсификации структуры городской экономики при условии исключения основных градообразующих предприятий. В нем функционирует ограниченное количество базовых градообразующих предприятий, реализующих промышленные функции, которые доминируют над прочими предприятиями градообразующего сектора и обеспечивают реализацию промышленной функции города на национальном и международном уровнях. Черты промышленной специализации и диверсификации структуры городской экономики характерны для значительной части городов Центра, Востока и Юга Украины.

Инфраструктура крупного промышленного города включает: производственную, деловую, социальную и коммунальную. Ее состав представлен на рис. 1.



Рис. 1. Состав инфраструктуры крупного города (составлено автором)

Инфраструктура крупного промышленного города отличается неоднородным характером и асимметрией развития, связанной с преобладанием произ-

родным характером и асимметрией развития, связанной с преобладанием произ-

водственной и деловой инфраструктуры над социальной и коммунальной. Это объясняется, с одной стороны, негативными последствиями ускоренной урбанизации индустриального типа, а с другой – дефицитом средств финансирования развития коммунальной и социальной инфраструктуры. Именно поэтому инфраструктурная политика крупного промышленного города должна быть направлена как на стимулирование инвестиций в существующие и вновь создаваемые объекты инфраструктуры, так и на преодоление асимметрии в развитии составляющих городской инфраструктуры, а именно обеспечение приоритетного развития коммунальной и социальной инфраструктуры.

Основными источниками финансирования программ и проектов развития инфраструктуры крупных городов в настоящее время выступают: бюджетные фонды (средства государственного бюджета, в частности, Государственного фонда регионального развития (ДФРР), государственных субвенций) и средства местных бюджетов территориальных громад) и внебюджетные фонды (привлеченные средства частного капитала, в том числе кредитные ресурсы негосударственных банков и других финансовых посредников; средства внебюджетных негосударственных предприятий и учреждений, благотворительных фондов и организаций; средства спонсорской помощи, средства хозяйствующих субъектов и населения; заемные средства иностранных инвесторов) [13, с. 93-94].

Охарактеризуем отдельные источники бюджетного финансирования. Предоставление финансовых ресурсов из госбюджета Украины на развитие городов осуществляется в рамках выполнения инвестиционных программ и проектов регионального развития за счет средств ДФРР. При этом Порядок подготовки, оценки и отбора инвестиционных про-

грамм и проектов регионального развития, которые могут реализовываться за счет средств ДФРР, а также порядок использования средств этого фонда, утвержденных Постановлением КМУ № 196 от 18 марта 2015 г., ограничивает перечень программ и проектов определенными критериями, к которым относятся следующие:

проект (программа) должен входить в систему приоритетов региональных стратегий развития и Государственной стратегии регионального развития на период до 2020 года;

проект должен быть целевым и по своему назначению направляться на сотрудничество территориальных общин;

проект должен быть формой поддержки добровольного объединения территориальных громад;

проект должен содействовать росту инфраструктурной обеспеченности объединенной громады [13, с. 93-94].

Финансирование проектов и программ развития крупных городов в Украине за счет собственных средств осуществляется из местного бюджета, в первую очередь за счет средств бюджета развития. Именно средства бюджета развития, который является частью специального фонда местного бюджета, в соответствии со ст. 71 п. 3 Бюджетного кодекса Украины направляются на: реализацию инвестиционных проектов; строительство, капитальный ремонт и реконструкцию объектов социально-культурной сферы и жилищно-коммунального хозяйства; строительство газопроводов, газификацию населенных пунктов; строительство и приобретение жилья; строительство и развитие сети метрополитенов; приобретение вагонов коммунального электротранспорта; развитие дорожного хозяйства; природоохранные мероприятия; другие мероприятия, связанные с расширенным воспроизводством.

Формирование доходной базы местных бюджетов осуществляется за счет налоговых и неналоговых источников. Что касается налоговых источников, то несмотря на изменения в законодательстве, касающиеся расширения доходной базы местных бюджетов, реального увеличения общего фонда бюджета в 2015 г. достигнуто не было, что обусловлено высоким уровнем базовой инфляции и базового индекса потребительских цен. В то же время из специального фонда, который формирует бюджет развития, в общий фонд было переведено ряд налогов. В результате реальная доходная база местных бюджетов, пересчитанная с учетом инфляции, была ниже, чем в 2014 г. [13, с. 96-97]. Поэтому при разработке предложений по расширению доходной базы местных бюджетов следует учитывать уровень инфляции.

Основным неналоговым источником формирования доходной базы бюджета выступает использование собственности территориальной громады путем сдачи в аренду недвижимости и приватизации, а также выпуск муниципальных ценных бумаг.

Выпуск муниципальных ценных бумаг позволяет привлекать в достаточно короткий срок значительные средства, необходимые городу для осуществления жизненно важных инвестиционных проектов с последующим приростом коммунальной собственности. В настоящее время территориальная громада имеет в своем распоряжении значительные ресурсы. Это объекты недвижимости, земля, здания, сооружения и коммуникации, которые находятся в собственности территориальной громады и рыночная стоимость которых постоянно растет. Именно собственность территориальной громады может стать основой и гарантом крупных инвестиций в развитие города. Эффективность выпуска и оборота коммунальных ценных бумаг требует не только

компетентного выполнения функций связанных с выпуском, реализацией, оборотом и погашением ценных бумаг, но и предполагает повышения эффективности управления коммунальной собственностью.

Для обеспечения выпуска и обращения муниципальных облигаций необходимо организовать работу подразделений городского совета и организовать структуру их взаимодействия с другими компетентными государственными органами, уполномоченными банками и частными структурами, которые принимают участие в обороте муниципальных ценных бумаг.

Выпуск ценных бумаг требует выполнения работ, не свойственных органам местного самоуправления. Учитывая международный опыт, органам местного самоуправления целесообразно оставить за собой функции централизованного управления оборотом ценных бумаг и собственностью с привлечением городских структур и предприятий для выполнения отдельных функций по управлению оборотом ценных бумаг.

В Украине имеется опыт выпуска муниципальных ценных бумаг. Как отмечает Л. Барабан, «Аналізуючи динаміку зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик з 2003 по 2011 р., потрібно зазначити, що чітка тенденція відсутня. Даний ринок розвивається стихійно, нерівномірно за територіальними ознаками і дуже складно спрогнозувати його розвиток» [14, с. 17-18]. Это подтверждается данными Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку Украины (НКЦБФР) о выпусках облигаций местных займов в 2003-2015 гг.

На 01.01.2014 г. муниципальные ценные бумаги эмитировали 16 областных центров и 14 других городов. В составе эмитентов наибольшая доля выпущенных облигаций приходится на Киевский, Львовский, Одесский, Донецкий

Запорожский и Харьковский городские советы. В 2010, 2013, 2015 гг. НКЦБФР не осуществляла и не регистрировала выпуск облигаций местных займов. В 2012 г. было осуществлено 12 выпусков облигаций местного займа на сумму 6,09 млрд грн, а в 2014 г. один выпуск – на сумму 2,63 млрд грн. Объем торгов облигациями местного займа на фондовых биржах в 2012 г. составил 2,42% от совокупного объема торгов, в 2013 – 0,19, в 2014 – 0,09, в 2015 г. – 0,006%. Как отмечают специалисты, в настоящее время наблюдается повышение требований вхождения в биржевой реестр для эмитентов муниципальных облигаций, укрепление доверия к рынку облигаций за счет возможности образования Комитета владельцев облигаций, прозрачности и открытости информации о размещении облигаций и эмитенте, а также ожидается появление новых инструментов на рынке ценных бумаг – муниципальных бондов или облигаций городского, местного займа [15-17].

Таким образом, имеется настоятельная потребность в продолжении указанных процессов, поскольку по сравнению с другими способами привлечения инвестиций выпуск муниципальных ценных бумаг имеет высокий потенциал получения значительных объемов инвестиций в определенный период времени, необходимый для осуществления инвестиционных проектов, и обеспечивает прирост стоимости коммунального имущества. Кроме того, выпуск ценных бумаг позволяет ввести в рыночный оборот недвижимость территориальной громады, что даст возможность органам городского управления осуществлять контроль и влиять на формирование рынка недвижимости в городе.

Важным резервом финансирования проектов и программ развития городской инфраструктуры выступает использование механизма государственно-частного

партнерства. Взаимодействие органов местного самоуправления и бизнес-структур, основанное на принципах государственно-частного (социального) партнерства, предполагает совместное финансирование и передачу выполнения отдельных функций бизнес-структурам. Это взаимодействие имеет целью развитие инвестиционной деятельности, повышение коммерческой и бюджетной эффективности, реализации социальной ответственности бизнеса. Взаимодействие органов местного самоуправления и бизнес-структур должно носить системный и комплексный характер, быть ориентировано на долгосрочную перспективу, организовываться в соответствии с приоритетами экономического и социального развития территории [18, с. 261]. При этом целесообразно соблюдение следующих принципов:

приоритетность интересов территориальной громады;

социально-инвестиционный характер вложений;

прозрачность осуществления взаимодействия;

направленность на долгосрочную стратегию развития территории;

создание системы преференций для участников социальных проектов;

согласованность действий с ответственностью.

За счет совместного финансирования проектов снижается нагрузка на местный бюджет; расширяется конкурентная среда в сфере предоставления услуг; улучшается инвестиционный климат территории; создаются дополнительные рабочие места; предоставляется возможность получить в коммунальную собственность объекты после окончания срока концессионного соглашения.

Привлечению ресурсов бизнеса для реализации проектов модернизации и инфраструктуры содействует наличие инвестиционного климата и факторов

привлекательности территории. Обычно под инвестиционным климатом понимается система отношений, формирующихся под влиянием взаимосвязанных процессов и условий инвестиционной деятельности политического, социально-психологического, финансово-экономического, законодательного, нормативно-правового, экологического, уголовного, ресурсно-сырьевого, производственного, инновационного, трудового, инфраструктурного, потребительского и институционального характера [19, с. 125].

Что касается инвестиционной привлекательности территории, то она включает как объективные, так и субъективные условия и предпосылки. К объективным условиям относится инвестиционный потенциал территории, а к субъективным – деятельность органов местного самоуправления по раскрытию этого потенциала и привлечению инвестиций. К общим факторам, способствующим обеспечению инвестиционной привлекательности территории, относятся потребительские, производственные, трудовые, финансовые, инновационные [19, с. 136].

Наряду с общими факторами целесообразно учитывать действие специальных факторов, к которым целесообразно отнести информационную прозрачность (прозрачность информации об объектах возможных инвестиций) и инвестиционную лояльность (уровень взаимной лояльности органов местного самоуправления и инвестора), механизм отложенных налоговых платежей (мультипликации инвестиций).

Фактор инвестиционной лояльности раскрывает возможности получения дополнительных преференций инвестором со стороны органов местного самоуправления при условии выполнения им инвестиционных обязательств, связанных с реализацией проектов развития сферы жизнеобеспечения территории [20, с. 144].

Фактор информационной прозрачности неразрывно связан с созданием и

использованием геоинформационных систем (ГИС), которые содержат полную и достоверную информацию об объектах возможных инвестиций. Создание и использование ГИС определены среди основных мероприятий по реализации задач Государственной стратегии регионального развития на период до 2020 г. [1].

Геоинформационная система представляет собой комплекс взаимодействующих компонентов: компьютерных средств, программного обеспечения, геопространственных данных, регламентов и пользователей. Она выполняет функции сбора, обработки, хранения и использования геопространственной информации. Формирование ГИС осуществляется в соответствии с Концепцией проекта Закона Украины «О национальной инфраструктуре геопространственных данных» [21].

В Украине имеется значительный опыт создания и внедрения специализированных ГИС на уровне крупных городов (в частности, Одессы, Харькова, Винницы, Донецка) для потребностей информационных систем управления городским хозяйством, оценки территории, социо-экономико-экологического мониторинга, градостроительного планирования и создания земельного кадастра.

Опыт непосредственного руководства исследованиями, связанными с формированием и внедрением геоинформационных систем в рамках выполнения тематики НИР в Институте экономико-правовых исследований НАН Украины и Донбасской академии строительства и архитектуры в 2006-2009 гг., а также участия в разработке и эксплуатации геоинформационного модуля автоматизированной системы учета коммунальной собственности г. Донецка в 2012 г., позволил составить типовую схему объектно-функциональной структуры ГИС «Инфраструктура крупного промышленного города» (рис. 2).





Рис. 2. Объектно-функциональная структура ГИС «Инфраструктура крупного промышленного города» (составлено автором)

ГИС как фактор инвестиционной привлекательности территории должна обеспечивать оперативное получение инвесторами полной и достоверной информации об объектах возможных инвестиций, а также содействовать размещению и обороту облигаций местных займов.

Что касается адаптации зарубежного опыта по использованию механизма отложенных налоговых платежей (мультипликации инвестиций) как способа финансирования инфраструктурных проектов [22], то он, безусловно, позволит привлечь значительное количество инвесторов. Однако требуется серьезная оценка преимуществ и недостатков использования этого инструмента для всех участников инвестиционного процесса, включая государство, органы местного самоуправления, потенциальных инвесторов и пользователей объектов инфраструктуры:

При этом надо учитывать высокий уровень инфляции и нестабильность национальной валюты, которые могут нивелировать мультипликативный эффект инвестиций.

Выводы

1. Особенности инфраструктуры крупного промышленного города заключаются в ее неоднородности и асимметрии развития. В связи с этим задачами городского управления являются управление имеющимися объектами инфраструктуры, строительство новых объектов, преодоление имеющейся асимметрии за счет собственных и привлекаемых дополнительно финансовых ресурсов.

2. Основными источниками финансирования программ и проектов развития инфраструктуры крупного промышленного города выступают средства государственного и местного бюджетов, внебюджетные средства. В настоящее время

средства государственного и местного бюджетов не позволяют обеспечить финансирование в полном объеме. В связи с этим необходимо привлечение внебюджетных средств за счет применения механизмов государственно-частного партнерства, рынка ценных бумаг, отложенных налоговых платежей и т.д.

3. Выпуск муниципальных ценных бумаг, обеспеченных имуществом, находящимся в собственности территориальной громады, позволит привлечь значительные объемы средств реализации проектов развития коммунальной и социальной инфраструктуры. Однако при этом требуется большая организационная работа, включая взаимодействие органов местного самоуправления и организаций, привлекаемых для выполнения функций по обороту ценных бумаг.

4. Привлечению ресурсов бизнеса для реализации проектов развития инфраструктуры содействует наличие инвестиционного климата и действие факторов инвестиционной привлекательности. К факторам инвестиционной привлекательности следует отнести информационную прозрачность и взаимную лояльность власти и бизнеса. Обеспечению информационной прозрачности содействует использование геоинформационных систем, содержащих полезную и достоверную информацию об объектах возможных инвестиций.

5. Предложенные подходы к привлечению дополнительных финансовых ресурсов позволят повысить финансовую обеспеченность и реализуемость проектов и программ развития инфраструктуры крупного промышленного города.

Дальнейших исследований требуют вопросы комплексного использования предложенных подходов к привлечению средств финансирования проектов и программ развития инфраструктуры крупного промышленного города с учетом

интересов всех участников данного процесса.

Литература

1. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 70. – Ст. 1966.

2. Буряченко А. Світовий досвід фінансування розвитку інфраструктури міст / А. Буряченко, Л. Гераймович // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1 (20). – С. 105-128.

3. Запатрина И.В. Жилищно-коммунальная инфраструктура: реформы и система их финансового обеспечения / И.В. Запатрина; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозир. – К., 2010. – 336 с.

4. Іщенко О.А. Соціально-економічний потенціал подолання кризового стану великого промислового міста: монографія / О.А. Іщенко, О.Ю. Тімарцев. – Донецьк: Ноулідж, 2009. – 234 с.

5. Карлова О.А. Теорія і практика розвитку інфраструктури міста: монографія / О.А. Карлова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : Форт, 2010. – 279 с.

6. Petrenko Yu.O. Industrial city development under the influence of local taxation / Yu.O. Petrenko // Економіка промисловості. – 2012. – № 3-4 (59-60). – С. 43-63.

7. Солодовнік О.О. Удосконалення механізму фінансування інфраструктурних проектів шляхом випуску інфраструктурних облігацій / О.О. Солодовнік, К.І. Докуніна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 289-292.

8. Annez P.C. Urban Infrastructure Finance from Private Operators: What have we Learned from Recent Experience? / P.C. Annez // World Bank Policy Research Working Paper 4045. – 2006. – November – 30 p.



9. Berke Philip R. Urban Land Use Planning / Philip R. Berke. – 5th edition. – University of Illinois Press. – 2006. – 504 p.

10. Mc Donald J.F. Fundamentals of urban economics / J.F. Mc Donald. – Upper Saddle River (N.J.). – New York, 1997. – 545 p.

11. Елисеєва О.В. Развитие экономики крупного города на основе неоиндустриальной концепции: факторы, особенности и механизмы: монография / О.В. Елисеєва. – Шахты: ЮРГУЕС, 2009. – 143 с.

12. Лимонов Л.Э. Крупный город: регулирование территориального развития и инвестиционные стратегии / Л.Э. Лимонов. – СПб.: Наука, 2004. – 270 с.

13. Економіко-правові проблеми розвитку великих міст та агломерацій в Україні: монографія / С.В. Богачов, М.В. Мельникова, В.А. Устименко та ін. – Харків: Видавництво «НТМТ», 2015. – 247 с.

14. Барабан Л.М. Перспективи розвитку ринку муніципальних цінних паперів в Україні / Л.М. Барабан // Фінансовий простір. – 2011. – № 4 (4). – С. 15-21.

15. Шишков С. Нацкомиссия ужесточила правила размещения ценных бумаг [Электронный ресурс] / С. Шишков. – Режим доступа: <http://business.vesti-ukr.com/114879-nackomissija-uzhestochila-trebovanija-k-vhozhdeniju-cennyh-bumag-v-birzhevoj-reestr>.

16. Буца Ю. Рынок облигаций возможен только при условии защиты прав их собственников [Электронный ресурс] /

Ю. Буца. – Режим доступа: http://www.ucci.org.ua/visti/rus/news/2016/02/18/33_.shtml.

17. Хромаев Т. НКЦБФР анонсировал появление новых инструментов на фондовом рынке [Электронный ресурс] / Т. Хромаев. – Режим доступа: <http://www.rbcua.com/rus/news/nktsbfranon-siroval-poyavlenie-novyh-instrumentov1457618522.html>.

18. Сментина Н.В. Партнерство влади, бізнесу та громади як складова успішності місцевого соціально-економічного розвитку / Н.В. Сментина // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2013. – Т. 3. – № 2. – С. 259-262.

19. Активізація інвестиційного процесу в Україні: колективна монографія / Г.В. Майорова, М.Г. Диба, С.В. Оніщенко та ін. – К.: КНЕУ, 2012. – 472 с.

20. Дегтярев А. Инвестиционный потенциал муниципальных образований: неформальное взаимодействие власти и бизнеса / А. Дегтярев, Р. Маликов, К. Гришин // Общество и экономика. – 2011. – № 2. – С. 141-155.

21. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 листопада 2007 р. № 1021-р. «Про схвалення Концепції проекту Закону України «Про національну інфраструктуру геопросторових даних» // Офіційний вісник України. – 2007. – № 89. – Ст. 3280.

22. Механизм отложенных налоговых платежей как способ финансирования инфраструктурных проектов: зарубежный опыт: монография / под ред. В.А. Дмитриева, А.В. Баженова. – М.: Научно-исследовательский финансовый институт, 2016. – 223 с.

Представлена в редакцию 19.05.2016 г.

МЕХАНИЗМ УСТРАНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Финансово-экономическая эффективность промышленных предприятий определяется их конкурентоспособностью, которая во многом зависит от скорости адаптации к изменяющимся условиям рыночной среды и правильности выбранной стратегии развития. В рейтинге Индекса глобальной конкурентоспособности 2014-2015 Украина занимает 76 позицию из доступных 144 (4,14 балла) [1]. При этом позиции по субиндексам распределены следующим образом: основные условия¹ – 87 место, производительность² – 67, инновации³ – 92. Таким образом, Украина отнесена в группу стран, конкурентоспособность которых основана на производительности.

Однако средний результат в рейтинге сформирован за счет емкости рынка (38 позиция), высокого уровня здравоохранения и начального образования (43), а также относительно развитой инфраструктуры (68 позиция), т.е. факторов, характеризующих «основные условия». В то время как «производительность» выше среднего оценена только по одной статье – высшему образованию и профподготовке (40 позиция). Наиболее низкие баллы получили: качество институтов (130 позиция), эффективность рынка труда (112), развитость финансового

рынка (107) и макроэкономическая стабильность (105 позиция). Показатели развитости бизнеса, технологической готовности и инноваций (99, 85 и 81 места соответственно) также получили оценку «ниже среднего».

Исходя из результатов анализа структуры профиля Индекса глобальной конкурентоспособности 2014-2015 Украины можно сделать вывод о недостаточной инновационности национальной экономики, фундаментом которой является устаревающая технологическая база прошлого столетия, а также сложности институциональной среды – нестабильной и малоэффективной, которая неэффективно использует интеллектуальный капитал. То есть при среднем уровне конкурентоспособности отсутствуют предпосылки для его наращивания и возникает угроза утраты существующих конкурентных преимуществ.

При этом сложность сохранения и преумножения конкурентных преимуществ обусловлена асимметричностью информации, ограниченностью инвестиционных и интеллектуальных ресурсов, а также институциональными особенностями экономических агентов, влияющих на процесс реализации стратегий развития, в том числе сопротивление изменениям.

Сопротивление изменениям – психологический феномен, свойственный конкретным индивидуумам и, как следствие, создаваемым ими социальным сообществам в целом. Любая социально-экономическая система (промышленное предприятие в частности) находится в

¹ Институты, инфраструктуры, макроэкономическая стабильность, здравоохранение и начальное образование.

² Высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынков труда и товаров, развитость финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка.

³ Развитость бизнеса, инновации.

состоянии динамического равновесия [2] и функционирует посредством неких регулярных бизнес-процессов (организационных рутин), протекающих согласно устоявшимся взаимосвязям между ее структурными элементами (подразделениями, субъектами управления) и внешними контрагентами. Экзогенное воздействие внешней конкурентной среды¹, эндогенные сбои² в работе системы нарушают протекание бизнес-процессов, и, таким образом, выводят ее из состояния равновесия. Таким образом, сопротивление изменению сложившихся укладов и поведенческих рутин является своеобразной обратной связью, «защитным рефлексом» на дестабилизирующее воздействие, что выражается широким спектром эмоциональных реакций³ и форм их проявления⁴, которые в целом негативно сказываются на скорости имплементации и итоговой эффективности реформ.

Классическими в сфере исследования организационного сопротивления изменениям как социально-экономического явления и методов его преодоления считаются: ключевые факторы преодоления сопротивления изменениям Э. Хьюза [3], обоснование потребности в лидерах на всех уровнях управления Дж. Коттера [4], методы преодоления сопротивления изменениям Л. Шлезингера [5], классификация подходов управления внедрением стратегических изменений И. Ансоффа [6]. Не менее значительный вклад в разработку моделей организационных

¹ Циклические колебания спроса и предложения, появление инноваций.

² Недостаточная квалификация персонала, несовершенство, физический износ и устаревание основных фондов.

³ Отрицание, индифферентность (равнодушные, безразличие), страх (опасение), скептицизм (сомнение), пессимизм (крайняя форма скептицизма); нетерпение.

⁴ Прямое / не прямое; активное / пассивное; осознанное / бессознательное; жесткое / гибкое; ситуационное / хроническое.

изменений осуществили: К. Левин (трех-этапная теория изменений – модель «разморозь/измени/заморозь») [7], Р. Бекхард и Т. Харрис (психологическая формула перемен) [8], У. Бриджес (фазовая модель управления переходом) [9], К. Тюрли (процессная модель организационных изменений) [10], М. Бир, Р. Айзенштат, Б. Спектор (модель «6 ячеек») [11] и др. Среди работ украинских ученых следует отметить труды по исследованию эволюции теорий управления изменениями О. Гусевой [12], обоснование стратегий конкурентного развития предприятий, учитывающих явление сопротивления персонала изменениям, Н. Теслюк [13] и В. Пастухова [14], концепцию «силового поля» управления сопротивлением И. Фоломкиной [15]. Таким образом, в научной литературе существует значительное многообразие теоретических концепций и практических рекомендаций относительно инструментария (концепций, принципов, факторов, подходов, методов) управления процессом внедрения изменений с учетом влияния «человеческого фактора» (сопротивления изменениям) согласно стремлению социально-экономических систем к динамическому равновесию. Однако задача обоснования и внедрения целостной системы управления качеством, отвечающей современным потребностям и стандартам, остается актуальным направлением для дальнейших исследований и разработок.

Поэтому представляется целесообразным адаптирование существующего инструментария стратегического планирования, управления процессом внедрения изменениями и устранения организационного сопротивления персонала на основе их критического анализа в соответствии со спецификой конкретных практических задач реформирования организационных рутин (бизнес-процессов), что позволит систематизировать средства управления, определить при-

ритеты и повысить эффективность их применения.

Целью статьи является создание механизма устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством, направленного на повышение управляемости процесса качественного преобразования организационных рутин предприятия согласно изменениям стратегии его развития на основе реализации его интеллектуального потенциала.

Итак, внедрение новой стратегии развития на предприятии, предусматривающей изменение его организационной структуры и рутин (должностных обязанностей персонала, технологий производства), несмотря на позитивный прогноз – повышение качества и, следовательно, эффективности и конкурентоспособности в перспективе – нарушает динамическое равновесие¹, что в зависимости от сложности и масштабности преобразований вызывает организационное сопротивление персонала замене устоявшихся и переходу к новым организационным и технологическим укладам. Обосновано, что организационное сопротивление реформам в сфере управления обусловлено конфликтом целей, ценностей и норм, принятых в формальной и неформальной структурах организации, непониманием новых требований, не заинтересованностью в декларируемом результате [3-6]. При отсутствии эффективных корректирующих воздействий сопротивление персонала за счет самоусиливающихся петель причинно-следственных взаимосвязей² усиливается и пе-

¹Стабильность и соответственно устойчивость к прочим дестабилизирующим воздействиям снижается.

²Например, повторяющиеся организационные неудачи на фоне постоянной критики или пессимизма менеджеров ведут к коллективному пессимизму сотрудников по отношению к возможности благоприятных качественных изменений.

реходит в скрытые формы, влияние которых сложнее выявлять и своевременно компенсировать. Это значительно снижает эффективность сотрудничества, отдалает достижение поставленных целей, искажает итоговые результаты реформ.

Поскольку внедрение системы управления качеством сопровождается комплексными изменениями³ неэффективных организационных рутин (логистических цепочек, технологических процессов, видов и форм распределения ответственности и т.д.) предприятия, оно провоцирует возникновение организационного сопротивления персонала пропорционально масштабам и интенсивности проведения реформ. С целью устранения организационного сопротивления персонала целесообразно создание специализированного механизма управления, трансформирующего негативный (протестный) потенциал в положительный (созидающий).

Согласно общеэкономическому подходу к определению и формированию [16, с. 437] «механизм управления» включает стандартный набор составляющих: 1) субъект (инициатор) – движущая сила, сознательно использующая данный механизм; 2) цель – ожидаемые результаты, на достижение которых направлено использование механизма; 3) форму – организационно-техническую структуру, методическое обеспечение реализации механизма; 4) инструментарий – методы, способы и технологии процессов достижения поставленной цели; 5) средства – совокупность видов и источников ресурсов, используемых для создания и функционирования механизма; 6) объекты – хозяйствующие субъекты, хозяйственная среда, экономические явления и др.

Исходя из предназначения механизма устранения организационного со-

³ По количеству структурных элементов и смысловому наполнению.

противления персонала внедрению системы управления качеством (рис. 1), цель разработки и функционирования сформулирована в его названии. Инициатором создания и применения механизма, т.е. субъектом управления, являются инициаторы (сторонники) внедрения системы управления качеством – высшее руководство предприятия и разработчики системы, а также лица, непосредственно ответственные за эффективность ее внедрения – менеджмент среднего звена и приглашенные специалисты (в случае использования услуг аутсорсинга). Соответственно объектом управления является потенциальный источник организационного сопротивления внедрению системы управления качеством – персонал предприятия: 1) осуществляющий внедрение системы управления качеством; 2) вынужденный изменить организационные рутинные и ментальные модели после ее внедрения. Субъект и объект управления совместно определяют предмет управленческого воздействия – те организационные рутинные и ментальные модели персонала, которые должны трансформироваться в процессе внедрения системы управления качеством для ее эффективного функционирования. Рассмотренные составляющие (цель, субъект, объект и предмет) рассматриваются как концептуальные константы, составляющие основу и предназначение механизма устранения сопротивления, в то время как его форма, инструментарий и средства (ресурсообеспечение) могут быть творчески изменены, адаптированы, усовершенствованы на основе эмпирических данных.

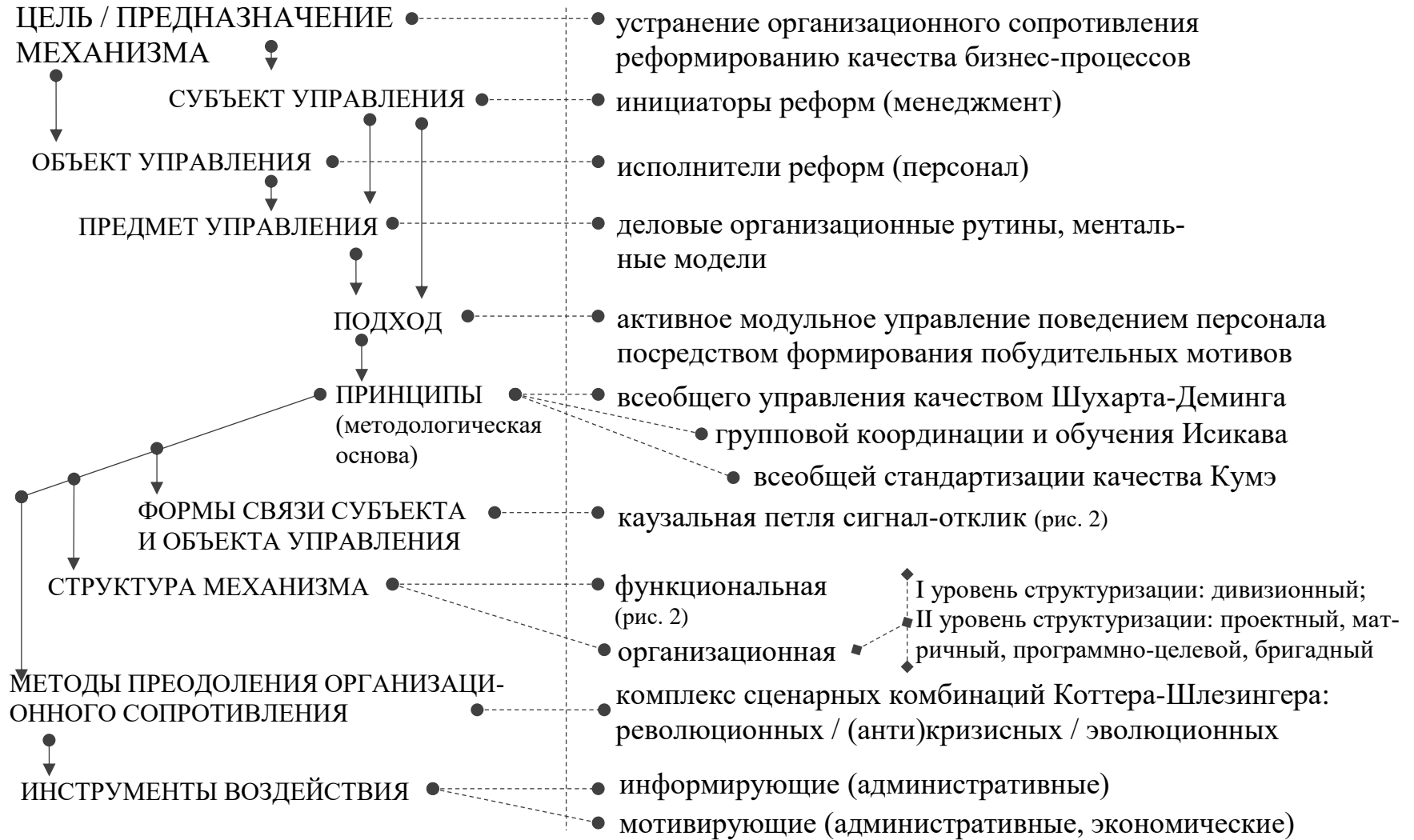
На основе сравнительного анализа существующих подходов к внедрению изменений в организациях и методов преодоления организационного сопротивления, рассмотренных в таблице, в качестве подхода устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством рекомендуется: активное модуль-

ное управление поведением персонала посредством формирования побудительных мотивов, снижающих организационное сопротивление изменениям и повышающих уровень поддержки. Поскольку главным побудительным мотивом является личная заинтересованность, следовательно, все участники процесса внедрения системы управления качеством (субъекты и объекты управления) должны быть информированы относительно новых возможностей и способов компенсации вероятных ограничений, связанных с изменением организационных рутин ведения бизнеса.

Достижению этой цели соответствует комплекс принципов устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством, включающий: всеобщее управление качеством Шухарта-Деминга; групповую координацию и обучение Исикава; всеобщую стандартизацию качества Кумэ.

Согласно представлениям Шухарта и Деминга главным принципом управления качеством является цикл постоянного контроля и совершенствования («plan → do → check → act», или «планируй → внедряй → контролируй → действуй») на всех этапах жизненного цикла конечного продукта¹ [17-18]. Данный стиль управления (Total Quality Management) обеспечивает сохранение конкурентоспособности предприятия в долгой перспективе за счет: ориентированности на предпочтения клиентов (заказчиков); активности руководства;

¹Маркетинг → разработка продукта (НИОКР) → подготовка и организационное сопровождение процессов (кадровое обеспечение, материально-техническое снабжение) → экспериментальное и серийное производство → контроль качества готовой продукции (тестирование) → хранение и реализация готовой продукции → послепродажное обслуживание: доставка, монтаж, запуск, техническая поддержка, сервисное обслуживание, демонтаж, вывоз и утилизация.



Здесь и далее по тексту рисунки составлены автором статьи.

Рис. 1. Механизм устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством

Сравнительный анализ методов преодоления сопротивления и подходов внедрения изменений в организациях

Подход к внедрению изменений	Метод преодоления сопротивления	Суть метода	Рекомендация к применению	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4	5	6
Эволюционный (адаптационный)	информирование и общение	проведение индивидуальных и коллективных дискуссий, общественных слушаний отчетов, групповых семинаров-презентаций	сопротивление изменениям основывается на неверном понимании или недостаточной информации о стратегии	предварительное информирование о предстоящих изменениях помогает осознать их необходимость и логику, что способствует повышению эффективности сотрудничества на добровольной основе	требует значительных временных затрат и усилий по организации взаимодействия большого количества участников
	участие и вовлеченность	вовлечение потенциальных исполнителей и оппонентов стратегических изменений в процесс планирования	инициаторы перемен не обладают всей полнотой информации, необходимой для эффективного внедрения реформ и оценки их последствий; сопротивление изменениям на уровне высшего менеджмента и рядовых исполнителей значительно	разносторонний взгляд на ситуацию позволяет учитывать разнообразные нюансы практической реализации выбранной стратегии развития, выявить и устранить слабые места, согласовать спорные вопросы	
	помощь и поддержка	предоставление сотрудникам достаточного времени для обучения новым навыкам, возможности получить профессиональные консультации от специалистов	в основе сопротивления лежит страх и беспокойство утраты рабочих мест, применения санкций из-за утраты квалификации, профессиональной непригодности в изменившихся условиях работы	наиболее эффективный способ адаптации к инновациям, так как непосредственно направлен на выработку требуемых навыков и получение новых знаний опытным путем	требует значительных временных и финансовых затрат
Эволюционный (Анти)-кризисный	переговоры и соглашения	финансовое стимулирование активных или потенциальных противников изменения	в основе сопротивления находится стремление сохранить существующее соотношение затраты / выгоды	относительно быстрый и простой способ урегулирования конфликтных ситуаций	возникновение дополнительных финансовых затрат на компенсацию потерь, связанных с изменениями условий труда

1	2	3	4	5	6
(Анти)- кризисный	манипуляции и кооптации	сознательная манипуляция фактами в определенном ключе (выгодном для инициатора изменений), предоставление расширенных полномочий отдельным, наиболее весомым, оппонентам изменений	отсутствуют ресурсы для применения более долгосрочных и дорогостоящих методов предотвращения сопротивления; источником сопротивления является ограниченная группа лиц, обладающая значительным авторитетом в организации	относительно дешевый и простой способ добиться поддержки отдельного индивидуума или группы сотрудников; менее затратный, чем компенсация потерь, и более быстрый, чем участие в планировании	возможно получение обратного эффекта и усиление сопротивления в случае неприятия манипуляции; создание платформы для злоупотреблений, коррупции
(Анти)- кризисный Революционный	явное и неявное принуждение	подавление сопротивления путем скрытой или явной угрозы применения экономических и административных санкций	в условиях острого дефицита времени при условии, что инициаторы изменений обладают достаточными полномочиями и авторитетом	наиболее быстрый способ; сокращает протестный потенциал в организации, устраняя наименее гибкие элементы	возможно усиление сопротивления и его трансформация в скрытую форму, увеличение риска искажения итоговых результатов запланированных реформ, текучка кадров
Эволюционный (Анти)- кризисный	переговоры и соглашения	финансовое стимулирование активных или потенциальных противников изменения	в основе сопротивления находится стремление сохранить существующее соотношение затраты / выгоды	относительно быстрый и простой способ урегулирования конфликтных ситуаций	возникновение дополнительных финансовых затрат на компенсацию потерь, связанных с изменениями условий труда
(Анти)- кризисный	манипуляции и кооптации	сознательная манипуляция фактами в определенном ключе (выгодном для инициатора изменений), предоставление расширенных полномочий отдельным, наиболее весомым, оппонентам изменений	отсутствуют ресурсы для применения более долгосрочных и дорогостоящих методов предотвращения сопротивления; источником сопротивления является ограниченная группа лиц, обладающая значительным авторитетом в организации	относительно дешевый и простой способ добиться поддержки отдельного индивидуума или группы сотрудников; менее затратный, чем компенсация потерь, и более быстрый, чем участие в планировании	возможно получение обратного эффекта и усиление сопротивления в случае неприятия манипуляции; создание платформы для злоупотреблений, коррупции





Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
(Анти)- кризисный Революци- онный	явное и неявное принуждение	подавление сопротив- ления путем скрытой или явной угрозы при- менения экономических и административных санкций	в условиях острого дефицита времени при условии, что ини- циаторы изменений обладают достаточными полномочиями и авторитетом	наиболее быстрый способ; сокращает протестный потенциал в организации, устраняя наименее гибкие элементы	возможно усиление сопротивления и его трансформация в скрытую форму, уве- личение риска иска- жения итоговых ре- зультатов запланиро- ванных реформ, те- кучка кадров
Эволюцион- ный (Анти)- кризисный	переговоры и соглашения	финансовое стимулиро- вание активных или по- тенциальных противни- ков изменения	в основе сопротивления нахо- дится стремление сохранить существующее соотношение затраты / выгоды	относительно быстрый и простой способ урегули- рования конфликтных си- туаций	возникновение до- полнительных фи- нансовых затрат на компенсацию потерь, связанных с измене- ниями условий труда
(Анти)- кризисный	манипуляции и кооптации	сознательная манипуля- ция фактами в опреде- ленном ключе (выгод- ном для инициатора из- менений), предоставле- ние расширенных пол- номочий отдельным, наиболее весомым, оп- понентам изменений	отсутствуют ресурсы для при- менения более долгосрочных и дорогостоящих методов предот- вращения сопротивления; источником сопротивления яв- ляется ограниченная группа лиц, обладающая значительным авторитетом в организации	относительно дешевый и простой способ добиться поддержки отдельного индивидуума или группы сотрудников; менее за- тратный, чем компенсация потерь, и более быстрый, чем участие в планирова- нии	возможно получение обратного эффекта и усиление сопротив- ления в случае не- принятия манипуля- ции; создание плат- формы для злоупо- треблений, корруп- ции
(Анти)- кризисный Революци- онный	явное и неявное принуждение	подавление сопротив- ления путем скрытой или явной угрозы при- менения экономических и административных санкций	в условиях острого дефицита времени при условии, что ини- циаторы изменений обладают достаточными полномочиями и авторитетом	наиболее быстрый способ; сокращает протестный потенциал в организации, устраняя наименее гибкие элементы	возможно усиление сопротивления и его трансформация в скрытую форму, уве- личение риска иска- жения итоговых ре- зультатов запланиро- ванных реформ, те- кучка кадров

Составлено на основе источника [4].

вовлеченности сотрудников в деятельность по управлению качеством; процессного, системного подхода к управлению качеством¹; оперирования фактами; приоритетности надежных поставщиков; реализации стратегии минимизации потерь, связанных с некачественной работой.

«Семь главных инструментов» японского управления качеством, сформулированных Каору Исикава [19], направлены на согласование деятельности и формирование мотивации персонала к повышению качества бизнес-процессов. Инструментами воздействия являются: проектно-целевая структуризация (организация «кружков качества» и временных коллективов разноплановых специалистов); координация менеджеров нижней ступени управления; каузальная связь системы оплаты труда и карьерного роста с показателями качества выполняемых работ; целевое инвестирование в подготовку кадров на базе сотрудничества с профильными учебными учреждениями и повышение квалификации персонала. В результате достигались:

информированность всех иерархических уровней управления предприятием относительно стратегических целей, тактических задач стандартов повышения качества;

рост профессиональных и личностных качеств сотрудников;

высокая мотивация к повышению самоконтроля и производительности труда на рабочих местах;

эффективная координация усилий по повышению качества бизнес-процессов на основе согласования очередности, способов и сроков внедрения инноваций.

Доктрина Хитоси Кумэ [20] сводит все причины ухудшения качества к трем

¹ То есть управление качеством системы взаимосвязанных бизнес-процессов.

основополагающим: 1) отсутствию, 2) несоблюдению и 3) несовершенству действующих стандартов. Таким образом, всеобщая стандартизация и периодическое совершенствование и обновление установленных стандартов являются главным условием соблюдения и повышения качества.

Форма связи субъекта и объекта механизма имеет вид каузальной замкнутой петли сигнал-отклик, в которой субъект управления, оперируя инструментариум механизма устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством, воздействует на объект управления (рис. 2) и на основе мониторинга ответной реакции корректирует управленческое воздействие.

Методы преодоления организационного сопротивления и сопутствующие им инструменты управления, представленные на рис. 3, составляют основу «стартовой площадки» для реформирования организационных рутин согласно внедряемой системе управления качеством. Большинство из приведенных инструментов условно группируются по двум основным направлениям: 1) информирующие (в основном административные) и 2) мотивирующие (комбинирующие административные рычаги с экономическими).

Оценивая методы преодоления сопротивления исходя из критерия «дефицитность времени», их можно сгруппировать в рамках трех основных подходов к внедрению изменений: эволюционный (естественная адаптация), революционный (принудительный) и (анти) кризисный (рис. 4).

Революционный подход внедрения изменений состоит в явном и неявном принуждении посредством прямых приказов и введении санкций за их несоблюдение. Основан на авторитете и полномочиях высшего руководства, позволяет



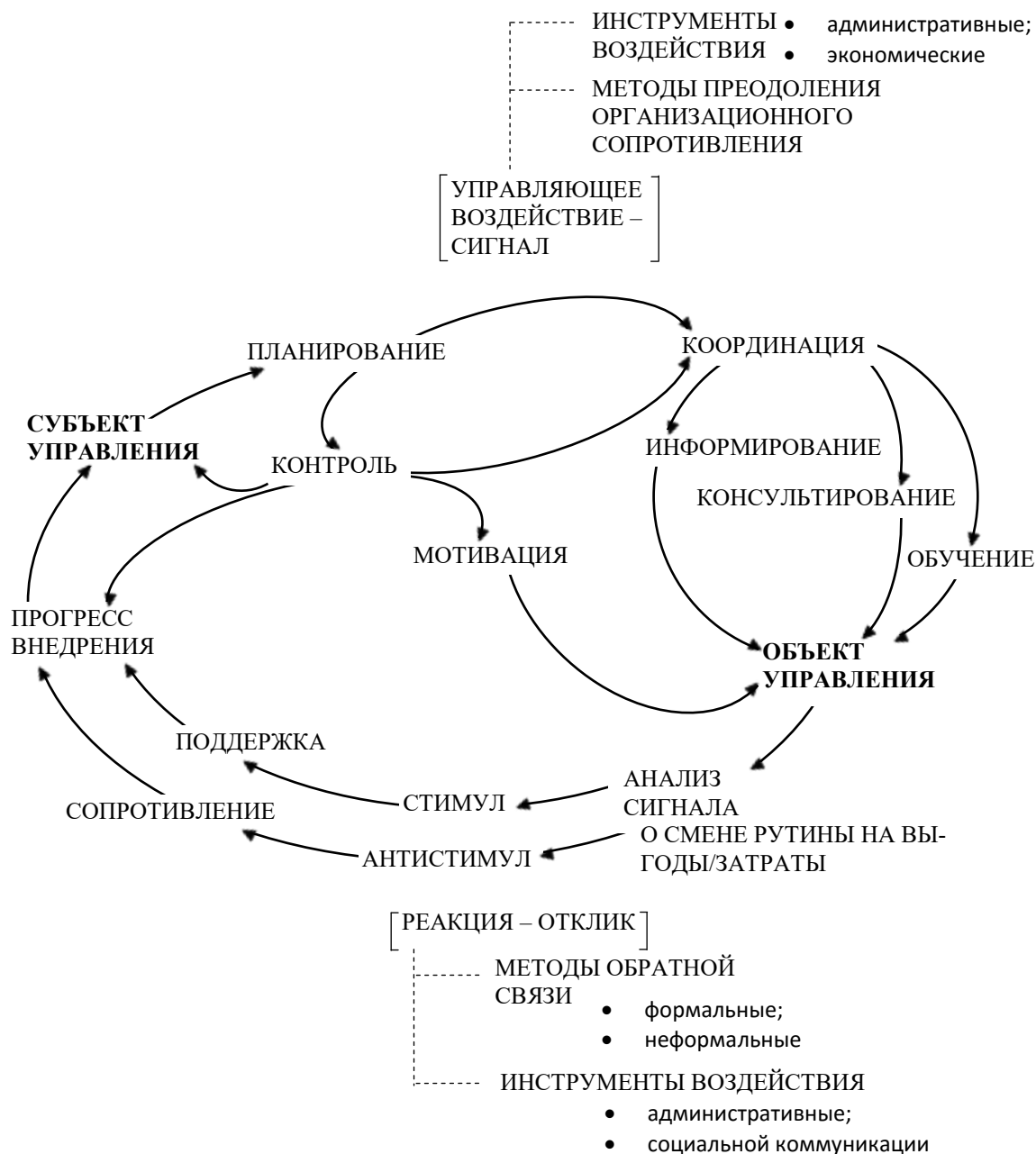


Рис. 2. Каузальная петля сигнал-отклик взаимодействия субъекта и объекта механизма устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством

реформировать систему управления качеством в минимальные сроки. Однако, поскольку первоисточники сопротивления не устраняются, оно усиливается и переходит в скрытую форму, снижая эффективность реформ в долгосрочной перспективе. Подход целесообразен в усло-

виях острого дефицита времени, при отсутствии прочих альтернатив.

Ключевым отличием (анти)кризисного управления от революционного подхода является наличие внешней угрозы существованию предприятия (например, банкротства), осознание которой консо-

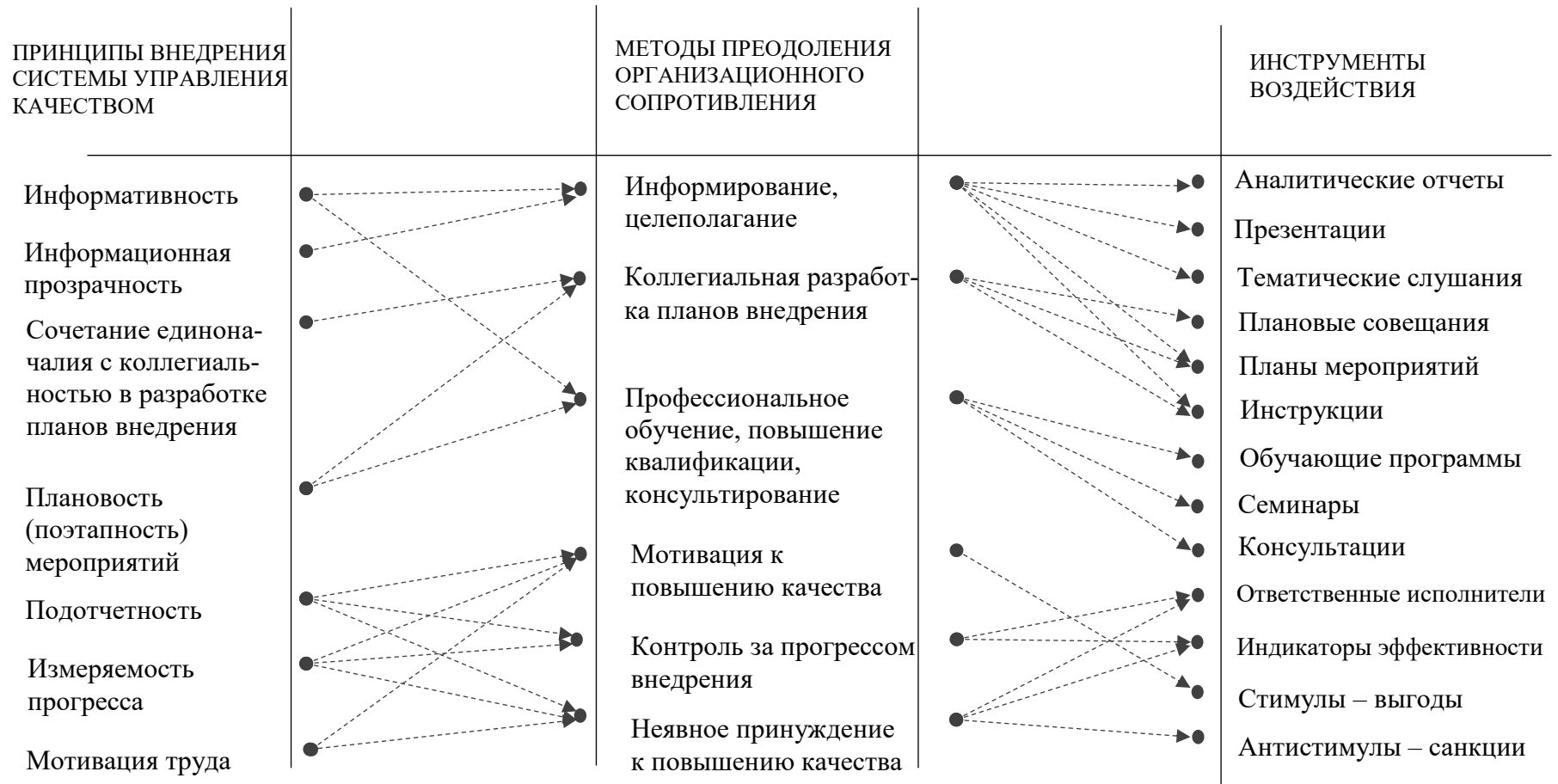


Рис. 3. Последовательность связей принципов, методов и инструментов устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством

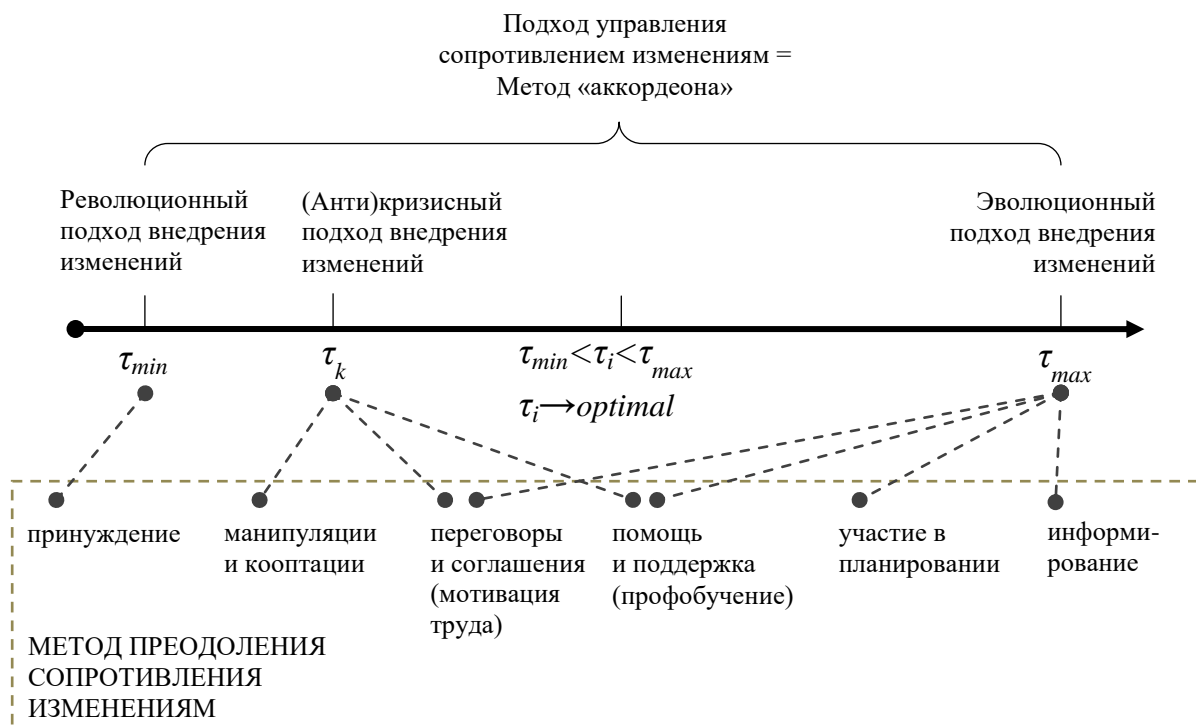


Рис. 4. Временная шкала распределения подходов к внедрению изменений

лидирует и существенно повышает лояльность сотрудников к управленческим инициативам¹, т.е. сопротивление временно компенсируется². Однако по мере выхода из кризиса уровень консолидации и поддержки снижается и соответственно степень сопротивления изменениям возвращается к докризисному уровню.

Эволюционный подход находится на противоположном конце временной шкалы (рис. 4) и вызывает наименьшее сопротивление в каждый конкретный момент времени, возникает как реакция на постоянные формирующие экзогенные воздействия либо на снижение внутренней эффективности (неудовлетвори-

тельные производственно-хозяйственные показатели). Стратегические изменения происходят в режиме поступательных сходящихся перемен, которые в течение длительного периода времени оказывают корректирующее воздействие на традиционные критерии, структуру власти и компетентность управляющих. Драйвером эволюционных изменений рыночных отношений выступают свободная конкуренция и инновации. Требуется минимального внимания со стороны высшего руководства. Недостатком подхода является недостаточная гибкость в краткосрочной перспективе при масштабных, резких изменениях (чрезвычайных событиях) во внешней и внутренней среде; непригодность для освоения высококонкурентных (динамичных) секторов рынка³.

¹ Поскольку персонал прямо заинтересован в сохранении рабочих мест и связанных с финансовой устойчивостью предприятия социально-экономических выгод.

² Приоритетность скорости и эффективности реакции субъекта управления временно оправдывает выбор средств достижения результата (принуждение, манипуляция) и непрозрачность принимаемых решений.

³ Длительность достижения значимых качественных изменений снижает возможность получения конкурентных преимуществ, связанных с опережением конкурентов в освоении управленческих и технико-технологических инноваций.

Промежуточным вариантом между крайними ситуациями является подход «управляемого сопротивления», или метод «аккордеона И. Ансоффа [6], позволяющий корректировать стратегию внедрения изменений сообразно изменчивости реальных условий внешней и внутренней среды. То есть продолжительность и интенсивность процесса изменений гибко реагирует на величину дефицита времени: при нарастании срочности инструментарий приближается к принудительному методу; при уменьшении срочности – к эволюционному, однако при четко фиксируемых результатах прогресса в контрольных точках¹.

Выбор приоритетных методов определяется соотношением длительности переходного периода (движения системы к новому равновесию) и времени достижения критического уровня дестабилизации системы. Свойство плавающих сроков или «растяжимости временного диапазона» приобретает благодаря использованию модульного (поэтапного) подхода к процессу планирования. Итогом каждого модуля является реализация отдельной программы внедрения стратегических изменений. При этом процессы планирования и внедрения осуществляются параллельно, т.е. могут быть своевременно скорректированы на любом временном отрезке. Организационное сопротивление изменениям минимизируется путем:

1) создания «стартовой площадки» – предпосылок, формирующих поддержку изменениям на этапе начала процесса планирования, за счет:

диагностики стратегических задач относительно критерия их срочности;

прогнозирования потенциала сопротивления или поддержки реформ;

разработки плана организационных мер устранения сопротивления;

¹ Этапах внедрения, временных промежутках, звеньях технологической цепочки и пр.

2) формирования индивидуальных подходов к мотивации исполнителей;

3) совмещения этапов планирования и внедрения изменений, т.е. организации процесса планирования в модульном виде.

Таким образом, преимущество метода состоит в адаптировании управленческих приемов менеджмента предприятия к изменчивым процессам внешней среды и мобилизации управленческого потенциала внутренней среды. Недостатки – необходимость непрерывного контроля динамики внешней среды и прогресса изменений, а также относительно высокий расход ресурсов² для среднего звена менеджмента.

Несмотря на существующие недостатки, подход Ансоффа относится к наиболее эффективным и рекомендован в качестве основного в составе предлагаемого механизма устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством.

Методы и инструменты обратной связи объекта управления могут быть формальными (согласно установленным регламентам) и неформальными. К формальным относятся методы, использующие административный инструментарий коммуникации между уровнями иерархии управления:

1) формы отчетности – упорядоченная в соответствии с нормами действующего законодательства и устава предприятия совокупность показателей учета в виде табличного и графического материала относительно движения и состояния материальных и финансовых ресурсов, экономических, социальных и экологических результатов функциони-

² Организация и проведение обучающих семинаров и общественных слушаний, составление отчетов и презентаций, оплата услуг приглашенных консультантов, финансовая мотивация труда и пр. требуют значительных затрат времени, труда и дополнительного финансирования.



рования управляемой подсистемы за отчетный период;

2) служебные записки – целевое обращение в письменной форме, адресованное определенным структурным подразделениям или должностным лицам управляющей подсистемы с целью получения дополнительной информации, материальных или финансовых ресурсов, согласования планов и программ мероприятий, других вопросов, связанных с компетенцией корреспондента. Используется как средство привлечения внимания к текущим вопросам деятельности управляемой подсистемы, произвольно возникающих в процессе функционирования.

Неформальные методы и инструменты относятся к инструментарию социальной коммуникации¹, их распространенность и модальность определяются личными взаимодействиями между членами организации, принятием или непринятием личных качеств сослуживцев без учета их формального статуса.

Относительно источника возникновения выделены следующие группы факторов, влияющих на качество каузальной связи петля сигнал-отклик:

1) научно-технологические: уровень автоматизации процессов, уровень научно-технологического прогресса (технологический уклад, поколение технологий), развитость информационной системы, ее интегрированность в бизнес-процессы предприятия;

2) финансово-экономические: уровень оплаты труда (по отношению к средней заработной плате), наличие дополнительных финансовых стимулов (бонусов) и антистимулов (санкций), их связь с производительностью труда;

3) институциональные: регламентированность производительности и ка-

¹ Методы психологического воздействия (убеждение, внушение, манипуляция, подражание), вербальное и невербальное общение, социальные сети.

чества труда (нормы выработки), развитость организационных рутин на предприятии (устав, договоры, технические задания, инструкции, методические материалы), гибкость организационных структур, характер неформальных отношений вертикальной иерархии и горизонтальной кооперации;

4) социально-психологические: профессиональные навыки, квалификация, личные качества.

Функциональная структура механизма устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством (рис. 5) предусматривает несколько параллельных этапов (модулей) планирования:

деятельности менеджмента по организации внедрения системы управления качеством;

деятельности персонала по внедрению системы управления качеством;

координации деятельности менеджмента и персонала с целью устранения организационного сопротивления внедрению системы управления качеством.

Действия менеджеров как агентов, управляющих процессом имплементации системы управления качеством в бизнес-процессы предприятия, планируются на основании результатов:

1) анализа видов, сфер, масштаба необходимых организационных и технико-технологических изменений;

2) прогноза потенциала организационного сопротивления внутри организации (предприятия);

3) прогноза внешнего конкурентного давления;

оценки квалификации менеджмента и прогноза ее достаточности для преодоления протестного потенциала и конкурентного давления.

Таким образом, на этапе планирования $\tau_{p1} - \tau_{p2}$ прогнозируются ресурсные потребности – количество исполнителей, предельные сроки внедрения изменений,

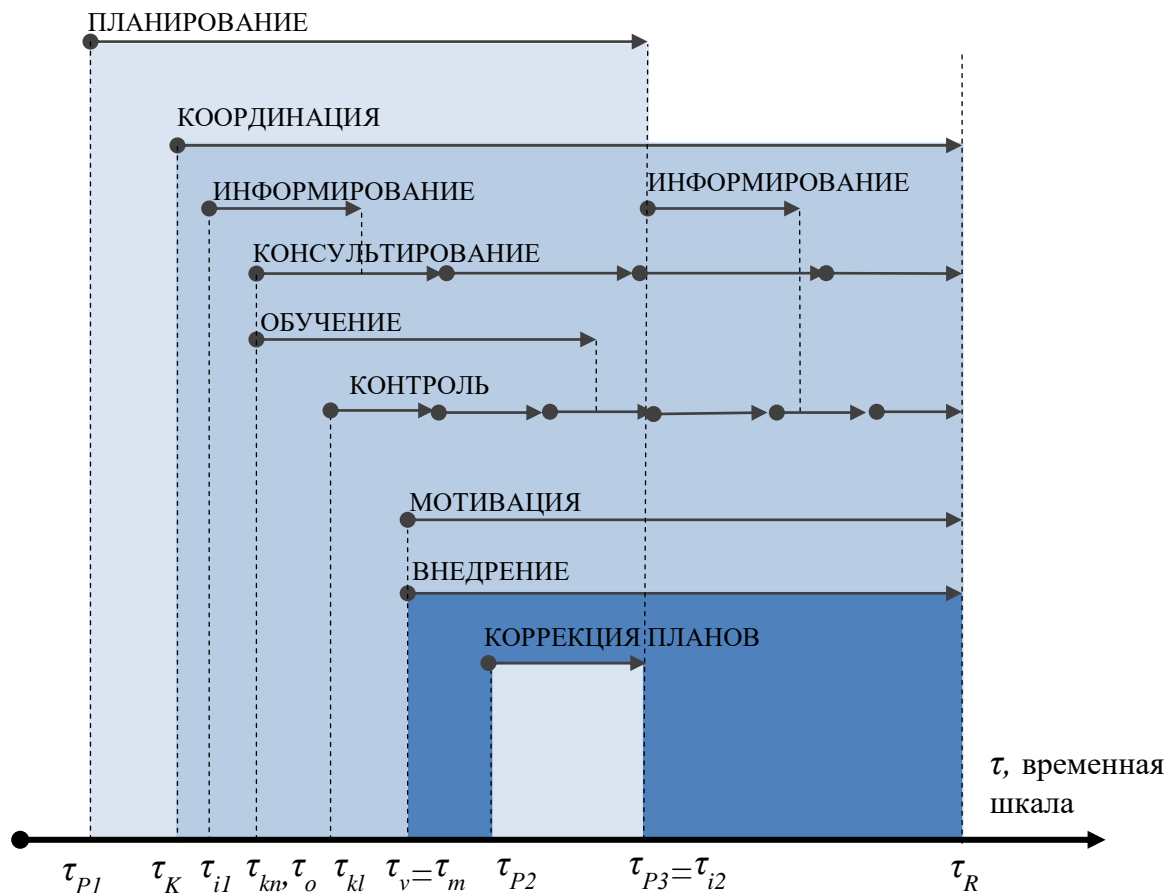


Рис. 5. Модульная функциональная структура механизма устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством

подходы, методы и инструменты (рис. 3) – принимаются меры по устранению организационного сопротивления (информирование, консультирование, обучение, контроль, мотивация) и начинается процедура реализации системы управления качеством на предприятии. На этапе $\tau_{P2} - \tau_{P3}$ предполагается детализация первичного плана организационных и технико-технических мероприятий в виде технических заданий на основе итогов консультаций; утверждение сроков выполнения работ, способов мотивации (стимулов и антистимулов) и повышения квалификации, форм отчетности о прогрессе процесса внедрения системы управления качеством, обосновании по-

казателей прогресса – ключевых драйверов эффективности.

Информирование на этапе τ_{i1} заключается в презентации стратегии развития, ее связи с разработанной системой управления качеством на предприятии, преимуществ внедрения для конкурентоспособности предприятия и выгод для персонала, изменении требований к должностным обязанностям сотрудников, индикативного плана мероприятий по внедрению системы управления качеством, включая график консультаций и обучающих программ. На этапе τ_{i2} – доведение до исполнителей информации о достигнутом прогрессе и оперативных изменениях в первоначальном индикаторе

тивном плане мероприятий, связанных с корректировкой сроков, подходов, методов и инструментов внедрения системы управления качеством.

Консультирование (τ_{kn}) состоит в согласовании сроков переходного периода, уточнении практических нюансов и спорных вопросов внедрения системы управления качеством, возможностей и потребностей непосредственных исполнителей в повышении квалификации и приобретении новых навыков. Как и модуль контроля представлено линией дискретного типа, что связано с необходимостью периодического проведения консультации на всем протяжении внедрения, тестирования и эксплуатации системы управления качеством.

Обучение (τ_o , по времени может быть синхронизировано с модулем консультирования) предназначено для повышения квалификации и приобретения новых навыков у сотрудников, освоения инновационных подходов, техники и технологий, включая инструментарий системы управления качеством с целью сокращения сроков ее имплементации в бизнес-процессы. Включает проведение конференций, мастер-классов, бизнес-курсов, обучающих семинаров и программ, чтение лекций, ротацию¹ кадров и стажировку. По характеру проведения подразделяется на «с отрывом» и «без отрыва» от производства.

Мотивация (τ_m) как функция устранения организационного сопротивления персонала предполагает формирование комплекса побудительных мотивов – стимулов (бонусов, премий) и антистимулов (санкций), стимулирующих объект управления к определенным (желаемым) действиям, направленным на достижение поставленной цели – внедрение и успешное функционирование системы управления качеством.

¹ С целью обретения поливалентной квалификации.

Стимулами экономического² и неэкономического³ индивидуального и коллективного поощрения⁴ за повышение эффективности производства и качества работ на основании заранее установленных конкретных показателей эффективности и условий премирования могут быть:

1) премиальная система оплаты труда в виде дополнительных выплат к зарплате, предоставления подарочных сертификатов и карт⁵;

2) система скидок на приобретение продукции и использование услуг предприятия;

3) расширение обязательного минимума социального пакета: льготное кредитование; предоставление корпоративного жилья; страхование жизни; оплата лечения; обучение за счет предприятия;

² Выгоды, повышающие благосостояние путем непосредственного увеличения денежного дохода или косвенно связанные с удовлетворением потребностей при помощи благ и услуг, имеющих стоимостное выражение.

³ Подразделяются на моральные (одобрение, критика, личное и публичное признание), социальные (повышение статуса в социальной среде), психологические (потребности человека в общении).

⁴ По характеру приобретаемого (отчуждаемого) блага (анти)стимулы традиционно классифицируют как экономические и неэкономические. Однако на практике четкого деления не существует. Как правило, экономические и неэкономическими стимулы взаимосвязаны, обуславливают друг друга и в некоторых случаях неразделимы. Так, повышение в должности одновременно ведет к росту денежного вознаграждения, т.е. предоставляет как дополнительные материальные ценности, так и нематериальные блага – самореализацию, известность, уважение в коллективе, повышение социального статуса и пр. При этом эффективность экономических стимулов ограничена субъективной предельной полезностью каждой дополнительной единицы блага (эффект насыщения потребностей), восприимчивостью к влиянию окружающей среды, индивидуальными стремлениями, культурными и моральными ценностями.

⁵ Посещение культурных мероприятий, абонементное пользование услугами.

4) организация конференций, семинаров, мастер-классов повышения квалификации, выставочных экспозиций с целью обмена опытом;

5) повышение в должности, предоставление определенного статуса¹ в коллективе, расширение полномочий и доступа к информации.

Косвенными антистимулами становится исключение из системы премирования, прямыми – штрафные санкции за невыполнение договорных (должностных) обязательств.

Решение о применении стимулов или антистимулов к персоналу² принимается по итогам результатов контроля результатов обучения и прогресса внедрения системы управления качеством согласно утвержденным индикаторам в установленные (контрольные) отчетные периоды.

Контроль³ качества (τ_{kl}) в рамках устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством является мультимодальной функцией. В соответствии с (1) объектами контроля, их (2) локализацией, (3) типом проверяемых признаков качества, (4) периодичностью, (5) характером и (6) стадийностью проведения процедур контроля различают:

- (1) входной и выходной контроль;
- (2) внутренний и внешний;
- (3) технический измерительный, регистрационный, органолептический, по

¹ Введение номинаций для награждения сотрудников за наилучшие результаты в профессиональной деятельности, а также по итогам повышения квалификации.

² Так же как и обоснование выводов о необходимости и способах корректирования технических заданий и планов мероприятий по срокам, ресурсообеспечению, методам управления, показателям эффективности.

³ В соответствии со стандартом ISO 9000 контроль включает проведение измерений, экспертизы, испытаний или оценки избранных характеристик объекта и сравнение полученных результатов с установленными требованиями для определения достижения их соответствия.

контрольному образцу, визуальный; объектный, процессный, информационный;

(4) систематический и периодический;

(5) сплошной и выборочный; ручной, механизированный, автоматизированный; активный, пассивный;

(6) моностадийный и многостадийный др.

Таким образом, объектами контроля выступает вся совокупность факторов, обуславливающая качество конечной продукции: исходные ресурсы (материальные, информационные, интеллектуальные), основные производственные фонды, технологии производства, бизнес-процессы, работы и услуги, конечный и побочный продукты производства, методы управления, в том числе информирование, консультирование, обучение и мотивация персонала.

Организационная структура механизма устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством предусматривает два уровня структуризации:

1) дивизионную – основана на использовании принципа отделения стратегических и координационных целей от решения оперативных задач путем делегирования значительного числа полномочий руководителям, которые возглавляют производственные подразделения по видам конечной продукции или рынкам сбыта – дивизионы, обладающие индивидуальными логистическими цепочками: снабжение → производство → сбыт. При этом вопросы стратегии развития, научно-исследовательские разработки, финансовая и инвестиционная политика остаются в компетенции центрального руководства [21];

2) вспомогательную – проектная, матричная, программно-целевая, бригадная – временные структуры управления, сформированные с целью решения конкретных, обособленных по сложности, предназначению и времени реализации задач, программ или проектов в рамках

крупных дивизионов предприятия. Ориентированы на ускоренное решение проблемы или достижение поставленной цели. Гибкость и адаптивность данных структурных образований позволяет им сравнительно легко приспособливаться к новым условиям и органично интегрироваться в общую систему управления.

Выводы. 1. Разработан механизм устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством, трансформирующий протестный потенциал в созидающий на основе активного модульного управления поведением персонала посредством формирования побудительных мотивов.

Сформулированы принципы мобилизации интеллектуальных активов предприятия и повышения управляемости процесса модулирования организационных рутин: всеобщее управление качеством, групповая координация и обучение, всеобщая стандартизация качества.

Обоснованы когнитивная модель каузальной связи субъектов и объектов управления, инструментарий внедрения системы управления качеством, обеспечивающий преодоление организационного сопротивления персонала, функциональная и организационная структура механизма устранения организационного сопротивления персонала.

2. Преимуществами рекомендованного механизма являются:

1) создание системы противовесов – компенсационных механизмов, систем мотивации, способных полностью либо частично уравновесить затраты и выгоды для персонала, связанные с изменениями стратегии развития, и достичь компромисса по ключевым позициям, вызывающим сопротивление;

2) обеспечение индивидуального и группового взаимодействия между агентами иерархической вертикали организации, включение персонала предприятия в процесс принятия решений относительно реформирования организационных рутин

и наделение рядовых сотрудников большими полномочиями по вопросам организации рабочего пространства согласно новым требованиям и стандартам качества;

3) повышение качества организации процесса внедрения изменений путем целевой подготовки сотрудников к изменению деловых рутин: повышение квалификации, согласование распределения профессиональных обязанностей и полномочий; установление обоснованных сроков реализации мероприятий и совершенствование системы контроля.

Предлагаемый механизм устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством может быть полезен в работе торгово-промышленных палат, отделов стратегического планирования отдельных промышленных предприятий, консорциумов и пр. для эффективного планирования мероприятий по повышению уровня качества и контроля их исполнения, разработки и внедрения целостной системы управления качеством, отвечающей современным потребностям и стандартам.

Перспективами дальнейших изысканий в данном направлении могут быть разработка измеряемых индикаторов прогресса внедрения системы управления качеством: интегральных балльных рейтингов, составляемых на базе анкетирования; удельных (за определенный период времени, на одного сотрудника) финансовых и нефинансовых показателей эффективности.

Литература

1. Impetiveness Report 2014-2015 [Электронный ресурс] // World Economic Forum. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.

2. Половян О.В. Збалансований розвиток економічних та екологічних систем (ко-еволюційний підхід): моногр. /

О.В. Половян; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 480 с.

3. Huse Edgar F. Organizational development and change / Edgar F. Huse. – 3rd ed. – St. Paul, Minn.: West Pub. Co., 1985. – XV. – 583 p.

4. Kotter John P. A Force for Change: How Leadership Differs From Management / John P. Kotter. – Free Press, 1990. – 1952 p.

5. Kotter J.P. Choosing Strategies for Change / J.P. Kotter, C.A. Schlesinger // Harvard Business Review. – 1979. – Vol. 57, № 2. – P. 106-114.

6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – С. 377-386.

7. Левин К. Динамическая психология / К. Левин. – М.: Смысл, 2001. – 576 с.

8. Beckhard R. Organizational Transitions / R. Beckhard, R.T.Harris. – 2nd ed. – MA: Addison-Wesley, 1987. – 117 p.

9. Thurley K. E. Supervision: A reappraisal / K. E. Thurley, H. Wirdenius. – London: Heinemann, 1973. – 238 p.

10. Beer M. Why Change Programs Don't Produce Change [Электронный ресурс] / M. Beer, R.A. Eisenstat, B.Spector // Harvard Business Review. – Nov.-Des., 1990. – P. 4-12. – Режим доступа: <http://webdb.ucs.ed.ac.uk/operations/honsqm/articles/Change1.pdf>.

11. Бриджес У. Управление компанией в период структурных изменений / Бриджес Уильям. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 208 с.

12. Гусева О.Ю. Дослідження еволюції теорії управління змінами як самостійного наукового напрямку / О.Ю. Гусева

// Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – №. 9, вип. 26. – С. 142-147.

13. Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н.П. Теслюк // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 11. – С. 17-20.

14. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: моногр. / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.

15. Фоломкіна І.С. Управління опором стратегічним змінам на основі концепції «силового поля» [Електронний ресурс] / І.С. Фоломкіна. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2001. – Режим доступу: http://trade.donnuet.dn.ua/download/2011/3_1_1/Folomkin.pdf.

16. Энциклопедический словарь бизнесмена. Менеджмент, маркетинг, информатика / под ред. М.И. Молдованова. – К.: Техника, 1993. – 856 с.

17. Shewhart W. Economic control of quality of manufactured product / W. Shewhart. – D. Van Nostrand Company, 1931. – P. 501.

18. Деминг Э. Выход из кризиса / Э. Деминг. – Тверь: Альба, 1994. – 497 с.

19. Исикава К. Японские методы управления качеством / Каору Исикава. – М.: Экономика, 1988. – 199 с.

20. Статистические методы повышения качества / под ред. Х. Кумэ. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 243 с.

21. Mintzberg H. Structure in Fives: Designing Effective Organizations / Henry Mintzberg. – Prentice Hall, 1992. – 312 p.

Представлена в редакцию 17.03.2016 г.

АНОТАЦІЇ

Богачов С.В. *Аспекти фінансування розвитку інфраструктури великого промислового міста.* – С. 124.

Розглянуто питання фінансування проектів і програм розвитку інфраструктури великого промислового міста. Обґрунтовано необхідність розширення джерел фінансування проектів розвитку комунальної та соціальної інфраструктури за рахунок використання механізмів державно-приватного партнерства й інструментів ринку цінних паперів. Розроблено пропозиції щодо використання геоінформаційних систем для підвищення привабливості для інвестора об'єктів інфраструктури, організації випуску муніципальних цінних паперів.

Ключові слова: інфраструктура, велике промислове місто, розвиток, фінансування.

Венжега Р.В. *Вугільна промисловість Китаю та країн СНД: проблеми функціонування в контексті сучасних викликів.* – С. 91.

Проаналізовано змістовні особливості вугільної галузі Казахстану, Росії та Китаю в умовах зниження світових цін на вугілля і зростання значущості відновлюваних джерел енергії для визначення можливостей адаптації досвіду цих країн у вирішенні актуальних завдань щодо розробки стратегічних положень реформування вугільної галузі в Україні. Обґрунтовано вибір цих країн, з огляду на системну значимість вугільної галузі у структурі національної економіки. Розглянуто особливості функціонування вугільної промисловості України, Казахстану, Росії та Китаю за такими критеріями: гірничо-геологічні умови, показники якості, експорт та імпорт, організаційна структура, інституційні особливості. Визначено характерні проблеми й обґрунтовано пер-

спективи розвитку галузі з урахуванням сучасних викликів для кожної з країн.

Ключові слова: паливно-енергетичний баланс, вугільна промисловість, інституційні особливості, стратегія розвитку.

Гончаренко Л.І., Гурнак О.В. *Проблеми і перспективи розвитку податкової системи Індії: індустріальний контекст.* – С. 17.

Розглянуто розвиток індійської податкової системи з моменту проголошення незалежності держави і до сьогоднішнього дня. У центрі дослідження питання про те, яким чином зміни та розвиток податкового регулювання і податкової політики вплинули на високі темпи економічного зростання Індії.

Індійський досвід показав, що лібералізація податків у комплексі з іншими заходами щодо реформування економіки сприяють економічному зростанню, якщо вони націлені не тільки на загальне поліпшення інституційного середовища, але і на прискорений розвиток матеріального виробництва, промисловості. У той же час існуючі недоліки податкової системи не є критичним обмеженням для економічного зростання в поточному періоді, якщо податки спрямовані на розвиток і в цілому відповідають місцевим традиціям державності.

Ключові слова: Індія, податкова система, податкові реформи, корпоративний податок, непрямі податки, економічне зростання.

Гринецька С.М. *Сучасні тенденції формування механізмів саморозвитку регіону в умовах децентралізації.* – С. 5.

В Україні неповною мірою використовується самостійність суб'єктів регіонального управління, встановлена законодавчими актами. Досвід діяльності

місцевих органів влади підтверджує тенденцію збільшення функцій, що ними виконуються за рахунок делегування на нижчі рівні значної кількості повноважень й управлінських функцій. У даний час формується конституційна реформа, згідно з якою саме на регіональному рівні мають бути вирішені основні проблеми та визначені відповідальні за здійснення соціально-економічної політики щодо регіонального планування, прогнозування, управління технічним розвитком, соціальною сферою, кредитно-фінансовою та зовнішньоекономічною діяльністю, з поступовим відведенням ролі держави до координації, взаємоузгодження інтересів усіх учасників процесу регіонального управління. Державне регулювання розвитку регіонів має забезпечувати регуляторні функції: стимулювання економічного зростання, раціональне використання трудового потенціалу, забезпечення прогресивних зрушень у галузевій і територіальній системах, підтримку експорту продукції та послуг. Головними цілями державного управління регіональним розвитком є забезпечення економічної та соціальної стабільності, захист вітчизняних виробників на світових ринках, регулювання майнових відносин, забезпечення самодостатнього самостійного розвитку кожного регіону.

Ключові слова: державне регулювання, децентралізація управління, самостійний розвиток регіону.

Грязева М.С. *Механізм усунення організаційного опору персоналу впровадженню системи управління якістю.* – С. 133.

Розроблено механізм усунення організаційного опору персоналу впровадженню системи управління якістю, який трансформує протестний потенціал у створюючий на основі активного модульного управління поведінкою персоналу шляхом формування спонукальних мотивів. Сформульовано принципи мобілізації

інтелектуальних активів підприємства. Обґрунтовано когнітивну модель каузального зв'язку суб'єктів та об'єктів управління. Рекомендовано інструментарій впровадження системи управління якістю, що забезпечує подолання організаційного опору персоналу, функціональну та організаційну структуру механізму усунення організаційного опору персоналу.

Ключові слова: управління якістю, механізм, організаційні рутини, опір змін, персонал.

Лях О.В. *Промислова політика в умовах децентралізації державного управління: стратегія розумної спеціалізації.* – С. 74.

Обґрунтовано необхідність передачі значної частини функцій промислової політики на рівень регіонального та місцевого самоврядування. Запропоновано застосовувати концепцію стратегії розумної спеціалізації регіонів, яка набула поширення в ЄС, сприяти формуванню інноваційних промислових кластерів. Така промислова політика матиме в основному горизонтальний характер, з елементами секторального втручання в тих випадках, коли політичні заходи будуть націлені на створення інноваційного потенціалу в конкретних кластерах.

Ключові слова: промислова політика, децентралізація державного управління, регіональне і місцеве самоврядування, стратегія розумної спеціалізації, кластери.

Мазур Ю.О. *Перспективи податкового стимулювання НДДКР в Україні: досвід інноваційно розвинутих країн.* – С. 33.

Статтю присвячено виявленню напрямів податкового стимулювання НДДКР в Україні для забезпечення інноваційного розвитку економіки країни. Розглянуто зміни в законодавстві України щодо використання інструментів стимулювання НДДКР. Обґрунтовано, що в

сучасних умовах Податковим кодексом України не передбачено скорочення податкових зобов'язань платників податків у результаті здійснення ними інноваційної діяльності. На практиці податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні розкривається через звільнення від оподаткування основними бюджетотворюючими податками законодавчо встановлених видів господарської діяльності. Визначено, що сучасна практика інноваційного розвитку країн світу передбачає значне зростання інвестицій у НДДКР. Одним із найбільш гнучких інструментів державної політики у сфері інновацій виступають податкові стимули НДДКР. Запропоновано впровадження механізму надання інвестиційного податкового кредиту у сфері НДДКР у вигляді знижки на податок на прибуток підприємств, єдиний податок та податок на доходи фізичних осіб для інноваційно активних суб'єктів господарювання. Обґрунтовано, що впровадження запропонованих напрямів стимулювання НДДКР (за умови стабільного інституційного середовища і незмінних протягом багатьох років правил податкового стимулювання НДДКР) сприятиме поступовому переходу до інноваційного розвитку економіки країни, формуванню нового, більш ефек-

тивного механізму державно-приватного партнерства у науково-технічній сфері та в цілому більш сприятливого інституційного середовища господарювання.

Ключові слова: інструменти стимулювання НДДКР, податкове стимулювання НДДКР, інвестиційний податковий кредит, інноваційний розвиток.

Філіппова Н.В. *Напрями гармонізації ставки ПДВ в Україні в контексті міжнародних торговельних відносин.* – С. 49.

Запропоновано інструментарій відбору країн – торговельних партнерів України, з використанням якого розраховано варіанти гармонізованих ставок ПДВ. Створено модель оцінки впливу різних варіантів гармонізованої ставки ПДВ на надходження даного податку в бюджет України. Розроблено окремі рекомендації щодо вдосконалення нормативно-законодавчої бази України в частині інтенсифікації міжнародних торговельних відносин з урахуванням необхідності виконувати вимоги Угоди про асоціацію з ЄС.

Ключові слова: інтеграція, міжнародні торговельні відносини, ПДВ, ставка податку, гармонізація, податкові надходження.

АННОТАЦИИ

Богачев С.В. *Аспекты финансирования развития инфраструктуры крупного промышленного города.* – С. 124.

Рассмотрены вопросы финансирования проектов и программ развития инфраструктуры крупного промышленного города. Обоснована необходимость расширения источников финансирования проектов развития коммунальной и социальной инфраструктуры за счет использования механизмов государственно-частного партнерства и инструментов рынка ценных бумаг. Разработаны предложения по использованию геоинформационных систем для повышения привлекательности для инвестора объектов инфраструктуры, организации выпуска муниципальных ценных бумаг.

Ключевые слова: инфраструктура, крупный промышленный город, развитие, финансирование.

Венжега Р.В. *Угольная промышленность Китая и стран СНГ: проблемы функционирования в контексте современных вызовов.* – С. 91.

Проанализированы содержательные особенности угольной отрасли Казахстана, России и Китая в условиях снижения мировых цен на уголь и роста значимости возобновляемых источников энергии для определения возможностей адаптации опыта этих стран в решении актуальных задач по разработке стратегических положений реформирования угольной отрасли в Украине. Обоснован выбор этих стран, учитывая системную значимость угольной отрасли в структуре национальной экономики. Рассмотрены особенности функционирования угольной промышленности Украины, Казахстана, России и Китая по следующим критериям: горно-геологические условия, показатели качества, экспорт и импорт, организационная структура, институцио-

нальные особенности. Определены характерные проблемы и обоснованы перспективы развития отрасли с учетом современных вызовов для каждой из стран.

Ключевые слова: топливно-энергетический баланс, угольная промышленность, институциональные особенности, стратегия развития.

Гончаренко Л.И., Гурнак А.В. *Проблемы и перспективы развития налоговой системы Индии: индустриальный контекст.* – С. 17.

Рассматривается развитие индийской налоговой системы с момента провозглашения независимости государства и до сегодняшнего дня. В центре исследования вопрос о том, каким образом изменения и развитие налогового регулирования и налоговой политики повлияли на высокие темпы экономического роста Индии.

Индийский опыт показал, что либерализация налогов в комплексе с другими мерами по реформированию экономики способствуют экономическому росту, если они нацелены не только на общее улучшение институциональной среды, но и на ускоренное развитие материального производства промышленности. В то же время существующие недостатки налоговой системы не являются критическим препятствием для экономического роста в текущем периоде, если налоги направлены на развитие и в целом соответствуют местным традициям государственности.

Ключевые слова: Индия, налоговая система, налоговые реформы, корпоративный налог, косвенные налоги, экономический рост.

Гринеvская С.Н. *Современные тенденции формирования механизмов самораз-*

вития региона в условиях децентрализации. – С. 5.

В Украине не в полной мере используется самостоятельность субъектов регионального управления, установленная законодательными актами. Опыт деятельности местных органов власти подтверждает тенденцию увеличения функций, которые ими выполняются за счет делегирования на низшие уровни значительного количества полномочий и управленческих функций. В настоящее время формируется конституционная реформа, согласно которой именно на региональном уровне должны быть решены основные проблемы и назначены ответственные за проведение социально-экономической политики по региональному планированию, прогнозированию, управлению техническим развитием, социальной сферой, кредитно-финансовой и внешнеэкономической деятельностью, с постепенным отведением роли государства к координации, согласованию интересов всех участников процесса регионального управления. Государственное регулирование развития регионов должно обеспечивать регуляторные функции: стимулирование экономического роста, рациональное использование трудового потенциала, обеспечение прогрессивных сдвигов в отраслевой и территориальной системах, поддержку экспорта продукции и услуг. Главными целями государственного управления региональным развитием являются обеспечение экономической и социальной стабильности, защита отечественных производителей на мировых рынках, регулирование имущественных отношений, обеспечение самодостаточного самостоятельного развития каждого региона.

Ключевые слова: государственное регулирование, децентрализация управления, самостоятельное развитие региона.

Грязева М.С. *Механизм устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством.* – С. 133.

Разработан механизм устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством, трансформирующий протестный потенциал в созидающий на основе активного модульного управления поведением персонала посредством формирования побудительных мотивов. Сформулированы принципы мобилизации интеллектуальных активов предприятия. Обоснована когнитивная модель каузальной связи субъектов и объектов управления. Рекомендован инструментарий внедрения системы управления качеством, обеспечивающий преодоление организационного сопротивления персонала, функциональная и организационная структура механизма устранения организационного сопротивления персонала.

Ключевые слова: управление качеством, механизм, организационные рутины, сопротивление изменениям, персонал.

Лях А.В. *Промышленная политика в условиях децентрализации государственного управления: стратегия разумной специализации.* – С. 74.

Обоснована необходимость передачи значительной части функций промышленной политики на уровень регионального и местного самоуправления. Предлагается применять концепцию стратегии разумной специализации регионов, получившее распространение в ЕС, способствовать формированию инновационных промышленных кластеров. Такая промышленная политика будет носить в основном горизонтальный характер, с элементами секторального вмешательства в тех случаях, когда политические меры будут нацелены на создание

инновационного потенциала в конкретных кластерах.

Ключевые слова: промышленная политика, децентрализация государственного управления, региональное и местное самоуправление, стратегия разумной специализации, кластеры.

Мазур Ю.А. *Перспективы налогового стимулирования НИОКР в Украине: опыт инновационно развитых стран.* – С. 33.

Статья посвящена выявлению направлений налогового стимулирования НИОКР в Украине для обеспечения инновационного развития экономики страны. Рассмотрены изменения в законодательстве Украины относительно использования инструментов стимулирования НИОКР. Обосновано, что в современных условиях Налоговым кодексом Украины не предусмотрено сокращение налоговых обязательств плательщиков налогов в результате осуществления ими инновационной деятельности. На практике налоговое стимулирование инновационной деятельности в Украине раскрывается через освобождение от налогообложения основными налогами законодательно установленных видов хозяйственной деятельности. Определено, что современная практика инновационного развития во многих странах мира предусматривает значительный рост инвестиций в НИОКР. Одним из наиболее гибких инструментов государственной политики в сфере инноваций выступают налоговые стимулы НИОКР. Предложено внедрение механизма предоставления для инновационно активных субъектов хозяйствования инвестиционного налогового кредита в виде скидки на налог на прибыль предприятий, единый налог и налог на

доходы физических лиц, занятых в сфере НИОКР. Обосновано, что внедрение предложенных направлений стимулирования НИОКР (при условии стабильной институциональной среды и неизменных на протяжении многих лет правил налогового стимулирования НИОКР) будет способствовать постепенному переходу к инновационному развитию экономики страны, формированию нового, более эффективного механизма государственно-частного партнерства в научно-технической сфере и в целом более благоприятной институциональной среды хозяйствования.

Ключевые слова: инструменты стимулирования НИОКР, налоговое стимулирование НИОКР, инвестиционный налоговый кредит, инновационное развитие.

Филиппова Н.В. *Направления гармонизации ставки НДС в Украине в контексте международных торговых отношений.* – С. 49.

Предложен инструментарий отбора стран – торговых партнеров Украины, с использованием которого рассчитаны варианты гармонизированных ставок НДС. Создана модель оценки влияния различных вариантов гармонизированной ставки НДС на поступления данного налога в бюджет Украины. Разработаны отдельные рекомендации по совершенствованию нормативно-законодательной базы Украины в части интенсификации международных торговых отношений с учетом необходимости выполнять требования Соглашения об ассоциации с ЕС.

Ключевые слова: интеграция, международные торговые отношения, НДС, ставка налога, гармонизация, налоговые поступления.

ABSTRACTS

Bogachov S.V. *Aspects of financing the development of large industrial city's infrastructure.* – P. 124.

The paper examines the issues of financing projects and programs on the development of a large city's infrastructure. Specific features of the infrastructure of a large city are determined. They are the heterogeneity and asymmetry of development. Therefore, the task of the city administration is to manage existing infrastructure facilities, build new facilities, and overcome the existing asymmetry at the expense of own and additionally attracted financial resources.

The main sources of financing programs and projects on the development of a large city's infrastructure are the funds of the state and local budgets, and extra-budgetary funds. At present, the funds of the state and local budgets are not sufficient enough to provide financing in full. So, it is necessary to attract extra-budgetary funds by using the mechanism of public-private partnership, securities market, deferred tax payments, etc. The grounds are given in favor of using the territorial community's property to provide the attraction of investments by issuing municipal securities. An important reserve of financing infrastructure is the cooperation of local authorities and business structures on the principles of social partnership.

The investment climate and investment attractiveness factors contribute to attracting business resources for implementing projects on infrastructure development. Factors of investment attractiveness include the information transparency and mutual loyalty of authorities and business. To provide the information transparency the geo-information systems should be used that contain useful and reliable information about possible investees. The proposed approaches of attracting additional financial resources will improve financial security

and implementation of projects and programs on the development of a large industrial city's infrastructure.

Keywords: infrastructure, large industrial city, development, financing.

Filippova N.V. *Directions of VAT rate harmonisation in Ukraine in context of international trade relations.* – P. 49.

Ukraine faces the necessity to fulfil the requirements of Association agreement between Ukraine and EU. One of them is the harmonization of the tax legislation and tax system, particularly – value added tax (VAT). This demand is due to the fact that VAT has become the tax that allowed Europe further convergence and trade intensification after border and customs control mitigation. Furthermore, revenues from this tax contribute up to 7 percent of all tax revenues to the budgets of EU member countries. That, in turn, allows national governments to perform economic, social and other programs. But the directions of harmonization (especially of tax rates) must be carefully chosen. In this sense economic and mathematical models can be useful.

After conducting thorough analysis of existing models of VAT harmonization and their shortcomings the model of VAT harmonization for Ukraine has been made. It consists of several parts: 1) allocation of criteria of selection of countries that have trade relations with Ukraine; 2) selection of such countries; 3) calculation of harmonized standard VAT rate; 4) defining the influence of harmonized standard VAT rate on VAT revenues of the budget of Ukraine.

According to the estimations of the influence of harmonized standard VAT rate on VAT revenues of the budget of Ukraine the recommendations on the choice of harmonized VAT rate have been made. It was noted in the paper that harmonization of VAT rate will not be sufficient for intensifying international trade and process of integration

with EU. The state program of international policy, as well as improvement of political and economic situation is needed. And as for the VAT in the context of international trade relations the advancing of the automatic refund of export VAT mechanism is urgent for Ukraine.

Keywords: integration, international trade relations, VAT, tax rate, harmonisation, tax revenues.

Goncharenko L.I., Gurnak O.V. *Problems and prospects of Indian tax system development: industrial context. – P. 17.*

The paper studies the development of the Indian tax system since India became independent nation. We focus on how changes and developments in tax regulations and policies affect rapid economic growth in the country. Our focus is on direct and indirect taxes on industries in India and also on most important institutional tax problems.

The key findings are as follows. Firstly, the Indian experience has shown that the tax liberalization in combination with other economic measures promote economic growth if focused not just on the general improvement of the institutional environment, but also on the accelerated development of material production industry. At the same time the existing shortcomings of the tax system is not a critical constraint to economic growth in the current period if, in principle, taxes are aimed at the development and broadly in line with local traditions of statehood.

Secondly, the level of tax revenues in India nowadays is clearly inadequate to finance the state needs. At the same time, limiting its financial needs, the state contributes to the financial resources of economic entities. It is unlikely that India could surprise the world with such a high rate of economic growth if it had not happened the rethinking of the role of the tax system and its reform in order to create more favourable conditions for business.

Thirdly, the implementation of tax solutions, which are considered as very effective from the perspective of the western theory and practice, has been faced with a lots of difficulties in specific institutional conditions of India. This fact is a strong confirmation that tax authorities cannot ignore or underestimate the influence of institutional and political factors on tax reform results. In many cases it turns out to be much stronger than the theoretical arguments and positive experience of other countries.

And fourthly, the existing high tax rates do not reflect the actual tax burden. In the context of the formed institutional norms Indian business has developed and successfully applies its national recipe of tax burden optimization: through lobbying and using corruption schemes it achieves various tax preferences, as well as contributes to the preservation of the existing loopholes in the tax laws, and then legally avoids paying taxes.

Keywords: India, tax system, tax reforms, corporate tax, indirect taxes, economic growth.

Grinevska S.M. *Modern tendencies of forming region's self-development mechanisms in terms of decentralization. – P. 5.*

In Ukraine independence of regional management objects set by legislative acts is not fully used. Experience of local authorities' activity confirms the tendency of increasing functions that are performed by means of delegating significant amount of responsibilities and management functions to lower levels. Currently Constitutional reform is being formed. In accordance with the reform the problems and responsibilities that concern regional level, such as socio-economic policy in regional planning, forecast, technical management development, social sphere management, credit-financial and external economic activity, are to be solved at this level with gradual giving to the state the role of coordination and inter-correspondence of the interests of all the

members of regional management process. State regulation of regional development is to provide regulating functions: economic growth stimulation, rational usage of human resources potential, provision of progress in branch and territorial systems, support of products and services export. And the main aim of state regulation of regional development is to provide economic and social stability, local producers' protection at international markets, property relations regulation, and the support of independent self-sufficient development of every region.

Keywords: state regulation, management decentralization, region's self-development.

Hryazeva M.S. *Mechanism of elimination of personnel organizational resistance to introduction of quality management system. – P. 133.*

The mechanism of elimination of personnel organizational resistance to the introduction of the quality management system that transforms the protest potential into a creative one based on the active modular management of the personnel' behavior by means of forming the incentive motives has been developed. The principles of mobilization of the enterprise's intellectual assets and improvement of the controllability of the process of organizational routines modulation have been formulated. They are as follows: total quality management, group coordination and training, general quality standardization. The cognitive model of the causal relations of subjects and objects of management has been proposed. The tools for implementation of the quality management system ensuring the overcoming of personnel resistance to change, as well as the functional and organizational structure of the mechanism of elimination of personnel organizational resistance have been recommended.

The advantages of the mechanism proposed are as follows: firstly, the creation of a system of balances – compensation

mechanisms, incentive systems that can fully or partially balance the costs and benefits for the personnel, caused by changes in development strategy and reach compromise on key positions which cause the resistance; secondly, provision of individual and group interaction among agents hierarchical vertical of organization, the inclusion of personnel in the decision-making process regarding the reform of organizational routines and granting employees more authority on the organization of working space according to the new requirements and quality standards; and thirdly, the improvement of the quality of organization change implementation through targeted training of employees in business routines changes: professional development, coordination of allocation of professional duties and responsibilities, establishment of reasonable deadlines for the implementation of activities and improvement of the control system.

Keywords: quality management, mechanism, organizational routines, resistance to change, personnel.

Lyakh O.V. *Industrial policy under decentralization of public administration: strategy of smart specialisation. – P.74.*

In the paper the necessity of transferring of authority related to the development of industrial potential and innovation activity in the economy to regional and local self-governments is substantiated. Taking into account the commitment of Ukraine on the Association Agreement between Ukraine and the European Union to develop cooperation on policies in the field of industry and business on the basis of internationally recognized principles and practices in these areas it is proposed to introduce the concept of regional strategy of smart specialisation to the practice of elaboration and implementation of industrial policy in the regions of Ukraine. This concept is actively promoted for modern industrial and regional policies by the European Commission and used by many OECD countries. A key element of

such strategies is an “entrepreneurial process of discovery” in the definition of strategic priorities and therefore essential to successful design of policy of regional industry innovation based development. This process utilizes entrepreneurial knowledge existing in a region or country and takes an entrepreneurial approach in the sense of focusing on market opportunities, differentiates from others, takes (and manages) risks and seeks for alliances to optimise the access to and use of resources (physical, financial, intellectual, market knowledge, etc.). This means that policy makers should involve all types of innovation actors (e.g. businesses, technology and competence centres, universities and public agencies, science and business parks, business associations and venture capitalists, NGOs, etc.) in an entrepreneurial process for the design of smart specialization strategies and assess their proposals for future development and investment.

There is brief description of six steps of a smart specialization strategy elaborating in the paper. In conjunction with the application of the concept of smart specialisation in Ukraine it is also proposed to actively develop the clustering policy including such measures as promoting the formation and functioning of innovative industrial clusters. It is concluded that such industrial policy would mainly have horizontal nature with elements of sectoral interventions in cases of policy measures aimed at promoting innovation activities in specific clusters and sectors of the regional economy.

Keywords: industrial policy, decentralization of public administration, regional and local governments, strategy of smart specialisation, clusters.

Mazur Y.O. *Prospects of R&D tax incentives in Ukraine: experience of innovative developed countries.* – P. 33.

In modern conditions decreasing total GDP in comparative prices reduces the share of innovation expenditures in GDP,

which indicates a lack of innovation development in Ukrainian economy. The article is devoted to identifying the prospects of research and development (R&D) tax incentives in Ukraine for the economy innovation development. The changes in the Ukrainian legislation in the sphere of the R&D stimulation are reviewed. It is proved that in modern conditions the Tax Code of Ukraine does not provide a reduction of tax liabilities as a result of private innovation activities. In practice, the tax incentives for innovative activity in Ukraine are revealed through tax exemption of priority economic activities from basic taxes, such as income tax of enterprises and VAT.

One of the most flexible instruments of state policy in the field of innovation is the R&D tax incentives. R&D tax incentives are used throughout the world to encourage R&D in private sector. It was determined that the current practice of innovation development in many countries provides a significant increase in investment in R&D. Tax credits and other fiscal incentives (for example, tax allowances) increase investments in R&D activity. Governments use tax credits both as a tool to support broad R&D and a targeted public policy to foster innovation in specific fields such as small and medium enterprises, energy, information systems, and others. The main requirement of R&D investment tax incentives should be the systematic innovation activity in the sphere of the scientific and technological progress in terms of scientific or technological uncertainty.

The study compares the design features and generosity of R&D tax incentives across innovation developed countries. In general, the choice of R&D tax measures depends on country-level variables such as overall innovation performance and the nature of corporate tax systems. Gradual implementation of the mechanism of investment tax credit in the form of allowances for innovation economic entities is offered. R&D investment tax credit should be given

to enterprises that operate in Ukraine. It may be granted for income tax of enterprises, personal income tax and a flat tax. The reduction is made for each tax, which provided for R&D tax credit. The decision to support private R&D through tax incentives is important for innovation development of Ukraine within the context of modern political and economic changes. The design of Ukrainian R&D tax incentives depends on the general configuration of the tax system and the particular policy goals being pursued.

Keywords: R&D incentive tools, R&D tax incentives, investment tax credit, innovation development.

Venzhega R.V. *Coal industry of China and CIS: problems of functioning in context of modern challenges. – P. 91.*

The substantial features of the coal industry of Kazakhstan, Russia and China in the face of decline of world prices for coal and growth of renewable energy sources are analyzed in the article to determine the adaptability of these countries' experience in solving actual problems on the strategic reforming regulations development of the coal industry in Ukraine. The selection of the countries is substantiated taking into account the systemic importance of the coal industry in the structure of the national economy. The features of the functioning of the coal industry in Ukraine, Kazakhstan, Russia and China are examined according to the criteria as follows: mining and geological conditions, quality indicators, exports and imports, organizational structure, and institutional features. The specific problems and prospects of industry development as to meet modern challenges for each of the countries are given.

It is concluded that in Ukraine there is a need to consider different strategies for enterprises with various performance: for

unprofitable and uneconomic enterprises the reduction targeted strategy involving the conservation and liquidation should be considered; for having prospects or promising enterprises the growth strategies are suitable including diversification and integration, and institutional strategies adapted to selective integration of innovative-investment strategy without privatisation to attract investors. For the promising state mines of Ukraine in the conditions of falling world prices for coal it is expedient to consider the possibility of integration into the domestic financial-industrial groups that form a closed technological chains.

It is revealed that for Ukraine the experience of institutional transformation of the countries under consideration can be rewarding. In Russia and Kazakhstan the industry was fully privatized, unprofitable mines and cuts were closed, which allowed optimizing the structure of the industry and reaching the break-even level. It is advisable to use the experience of Kazakhstan on privatization of enterprises with involvement of foreign investors as well as the experience of Russia for attracting domestic effective owners. The full focus on coal imports could not be considered as an alternative development strategy due to a number of technological and social problems related to the limited capacity of the sea ports and remoteness of the major countries-importers of coal. However, China's experience should be used for infrastructure development of ports and railway services for promising possibilities of the implementation of imports. Opportunities for the development of clean energy in current conditions in Ukraine are also limited. This fact indicates that coal will remain the major energy resource for Ukraine in the short term.

Keywords: fuel energy balance, coal industry, institutional features, strategy of development.

REFERENCES

Grinevska S.M. *Modern tendencies of forming region's self-development mechanisms in terms of decentralization.* – P. 5.

1. Web-portal of Ukrainian Government (2016) 'Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu ta Yevropeys'kym Soyuzom'. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247573301&cat_id=244274130 [accessed 2 April].

2. Web-portal of Ukrainian Government (2014) 'Predstavyyv Plan diy "Vidnovlennya Ukrainy"'. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247573301&cat_id=244274130 [accessed 2 April].

3. Asheim, B. (2016) *Innovation Drivers and Regional Innovation Strategies*. UK. Cheltenham, MA: Edward Elgar Publishing.

4. Isaksen, A., Asheim, B., Nauwelaers, C., Todtling, F. (2003). *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*. UK. Cheltenham, MA: Edward Elgar Publishing.

5. Kindleberger, C. (2011) *Panics and Crashes: A History of Financial Crises*. Publisher: 6th Edition, Revised Edition.

6. Bochko, V. (2015) 'Uskorjajushhie i sderzhivajushhie faktory skoordirovanogo i sbalansirovannogo razvitija regionov'. *Jekonomika regiona*. 1, pp. 39-52.

7. Hal'chyns'kyy, A. (2012) 'Ekonomycheskoe razvytye: metodolohyya obnovlennoy paradyhmi'. *Economy of Ukraine*. 5, pp. 4-17.

8. Tatar'kyn, A. (2015) 'Prohrammno-proektnoe upravlenye potentsyalom terrytoryy kak potrebnost' yeye systemnoho razvytya'. *Ars Administrandi*. 1-2, pp. 151-167.

9. Web-portal of Ukrainian Government (2015) 'Vidnovlennya Ukrainy – plan diy'. http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247573184. [accessed 2 April].

10. Web-portal of Ukrainian Government (2014) 'Prohrama diyal'nosti Kabinetu Ministriv Ukrainy – 2014'. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247809587. [accessed 2 April].

11. Porter, M. (2006) *Konkurentnoe preymushchestvo: kak dostych' vysokoho rezul'tata y obespechyt eho ustoychivost'*. Moscow: Al'pyna byznes Buks.

12. Yakovets, Yu. (2004) *Jepohal'nye innovacii XXI veka*. Moscow: Ekonomyyka.

13. B'yukenen, Dzh. (1996) *Granicy svobody. Mezhdru anarhiey i Leviafanom*. Moscow: Taurus Al'fa.

14. Nureev, R. (2006) 'Velykaya transformatsyya Karla Polan'y: proshloe, nastoyashchee, budushchee'. Moscow: Dom HU VShE.

15. Sherstyankina, T. (2009) 'Innovacionno-poznavatel'nye tendencii v opredele-nii samodostatochnosti rossijskih regionov'. *Vestnik Burjatskogo gosudarstvennogo uni-versiteta*. 14, pp. 96-100.

Goncharenko L.I., Gurnak O.V. *Problems and prospects of Indian tax system development: industrial context.* – P. 17.

1. World Bank Group (2016) *Global Economic Prospects. Spillovers amid Weak Growth*. January 2016. World Bank Group Flagship Report.

2. The World Bank (2016) 'Industry, value added (% of GDP)'. <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS> [accessed 20 April 2016].

3. Pahomov, E. (2015) 'Sleduy Modi – delay v Indii'. *BRICS Business Magazine*. <http://bricsmagazine.com/ru/articles/sleduy-modi-delay-v-indii> [accessed 20 April 2016].

4. Rao, M. (2005) 'Tax system reform in India: Achievements and challenges ahead'. *Journal of Asian Economics*. 16(6), pp. 993-1011.

5. Rao, M. (2015) 'Political Economy of Government Finance in India'. *India Review*. 14(1), pp. 58-72.

6. Panagariya, A. (2008) *India: The Emerging Giant*. Oxford University Press.

7. Government of India (2014) Indian Public Finance Statistic 2013-2014. – Government of India. Ministry of Finance, Department of Economic Affairs, Economic division.

8. The Economist (2014) 'The truck stops here'. The Economist: World News, Politics, Economics, Business and Finance. <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21631147-fix-indias-indirect-tax-system-overdue-it-may-fall-short> [accessed 20 April 2016].

9. The World Bank (2016) 'GDP per capita, PPP (constant 2011 international \$)'. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GD.P.PCAP.PP.KD> [accessed 24 April 2016].

10. The World Bank (2016) 'Tax revenue (% of GDP)'. <http://data.worldbank.org/indicator/GC.TAX.TOTL.GD.ZS> [accessed 20 April 2016].

11. Lawmin.nic.in (2015) 'The Constitution of India'. <http://lawmin.nic.in/olwing/coi/coi-english/coi-indexenglish.htm> [accessed 20 April 2016].

12. Ved.gov.ru (2016) 'Normativnyie aktyi inostrannyih gosudarstv. Indiya'. Integrated Foreign Economic Information Portal. http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=4660 [accessed 20 April 2016].

13. Shome, P. (2006) Taxation policy since 1991 economic reforms. In: Wolpert, S. Encyclopedia of India. 4, pp. 139-143.

14. Ministry of Finance, Government of India (2015) 'Revenue foregone under the Central Tax System: Financial Years 2012-13 and 2013-14'. <http://indiabudget.nic.in/ub2014-15/statrevfor/annex12.pdf> [accessed 24 April 2016].

15. Dhara T. (2011) 'In India, Tax Evasion Is a National Sport'. Businessweek.com. <http://www.bloomberg.com/bw/magazine/in-india-tax-evasion-is-a-national-sport-07282011.html> [accessed 20 April 2016].

16. PwC (2014) Worldwide Tax Summaries. Corporate Taxes 2014/2015.

17. Swaminathan, J. (2009) Indian Economic Superpower. Fiction or Future? World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.

18. Moneycontrol.com (2015) 'Logistics players can gain 30% on cost from GST: Crisil'. Moneycontrol.com. http://www.moneycontrol.com/news/business/logistics-players-can-gain-30costgst-crisil_1403349.html [accessed 20 April 2016].

19. OECD (2014) OECD Economic Surveys. India. November. Overview.

20. Ranganathan, K. (2015) 'India: Union Budget 2015 – Indirect Taxes'. <http://www.mondaq.com/india/x/379352/sales+taxes+VAT+GST/Union+Budget+2015+Indirect+Taxes> [accessed 24 April 2016].

21. PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group (2016) 'Paying Taxes 2007-2016. Doing Business'. World Bank Group. <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes>. [accessed 24 April 2016].

22. Offshore.ru (2015) 'Indiyskoe pravitelstvo otkazalos ot plana vnedreniya edinogo naloga na tovaryi i uslugi'. http://offshore.su/blog/offshore_news/indijskoe-pravitelstvo-otkazalos-ot-plana-vnedreniya-edinogo-naloga-na-tovary-i-uslugi.html. [accessed 24 April 2016].

23. Offshore.su (2015) 'Ministr finansov Indii zayavil o dostizhimosti tseley po nalogu na potreblenie: Zapiski ob offshorah'. http://offshore.su/blog/offshore_news/ministr-finansov-indii-zayavil-o-dostizhimosti-celej-po-nalogu-na-potreblenie.html [accessed 24 April 2016].

Mazur Y.O. *Prospects of R&D tax incentives in Ukraine: experience of innovative developed countries.* – P. 33.

1. Analitichna dopovid do Shchorichnoho Poslannya Prezydenta Ukrayiny do Verkhovnoyi Rady Ukrayiny «Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovyshe Ukrayiny v 2015 rotsi» (2015) Kyiv: NISD.

2. Eec.europa.eu (2015) 'Eurostat news release 209/2015'. <http://ec.europa.eu/>

eurostat/documents/2995521/7092226/9-30112015-AP-EN.pdf/29eaa3d-29c8-496d-9302-77056be6d58 6 [accessed 12 April 2016].

3. State Statistics Service of Ukraine (2015) 'Naukova ta innovatsiyna diyalnist (1990-2014)'. <http://www.ukrstat.gov.ua/> [accessed 12 April 2016].

4. Heyts, V. (2015) Innovatsiyna Ukrayina 2020: natsionalna dopovid. Kyiv: The NAS of Ukraine.

5. Dyba, M., Mayorova, T. (2012) Aktyvizatsiya investytsiynoho protsesu v Ukrayini. Kyiv: KNEU.

6. Ylyashenko, S. (2013) Nauchnye osnovy marketynha ynnovatsyy. Ukraine. Sumy: OOO "Pechatnyy dom "Papyrus".

7. Fichtner, J., Michel, A. (2015) Can a research and development tax credit be properly designed for economic efficiency? Washington: Mercatus Center - George Mason University.

8. Rao, A. (2011) R&D tax credits. A tool to advance global health technologies? Washington: Center for Global Health R&D Policy Assessment.

9. Kasahara, H., Shimotsu, K., Suzuki, M. (2014) 'Does an R&D tax credit affect R&D expenditure? The Japanese R&D tax credit reform in 2003'. Journal of the Japanese and International Economies. 31, pp. 72-97.

10. Varnaliy, Z., Serebryanskyy, D. (2010) 'Vplyv opodatkovannya prybutku na ekonomichnyy rozvytok Ukrayiny'. Economy of Ukraine. 5, pp. 55-70.

11. Sokolovska, A. (2006) Systema podatkovykh pilh v Ukrayini u konteksti yevropeyskoho dosvidu. Kyiv: NDFI.

12. Bobkov, A., Volodyna, A., Kapturenko, N., Lyashenko, V., Chernodub, Yu. (2010) Yrlandyya: keltskyy tyhr yly ynnovatsyonnyy offshor? Analyz opyta reform dlya staropromyshlennykh rehyonov Ukrayiny. Ukraine. Donetsk: MSPSB-Press.

13. Vyshnevskyy, V., Vetkyn, A., Chekina, V. (2014) Formyrovanye y realizatsyya nalohovoy polytyky v sfere

upravlenyya razvytyem promyshlennosty. Ukraine. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

14. Alyeksyeyev, I., Zheliznyak, R. (2014) 'Vazhlyvist pravylnoho pidboru podatkovykh pilh i shlyakhiv yikh nadannya pry podatkovomu stymulyuvanni innovatsiynoyi diyalnosti pidpryyemstv'. Biznes Inform. 2, pp. 314-320.

15. Mayburov, Y., Yvanov, Yu., Taranhul, L. (2013) Ekonomyka nalohovyykh reform. Kyiv: Alerta.

16. Verkhovna Rada of Ukraine (2012) 'Pro stymulyuvannya investytsiynoyi diyalnosti u priorytetnykh haluzyakh ekonomiky z metoyu stvorennya novykh robochykh mist' vid 06.09.2012. № 5205-VI. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. 32, st. 410.

17. Verkhovna Rada of Ukraine (2011) Podatkovyy kodeks Ukrayiny (zi zmin. ta dop.) № 755-17. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. 13-17, st. 112.

18. Department of Finance Canada and Revenue Canada (1997) 'The Federal system of income tax incentives for scientific research and experimental development: evaluation report. Department of Finance Canada'. http://www.collectionscanada.gc.ca/webarchives/20071127090927/http://www.fin.gc.ca/resdev/fedsys4a_e.html#SR&EDTax [accessed 12 April 2016].

19. Carvalho, A. (2011) Why are tax incentives increasingly used to promote private R&D? Carvalho. Working Paper 2011/04. CEFAGE-UE.

20. Hodzic, S. (2013) 'Tax incentives for research and development in Austria and Croatia: B-index'. Economic misao praksa DBK. God. XXII, Br. 2, pp. 397-416.

21. Verkhovna Rada of Ukraine (2016) 'Pro naukovu ta naukovo-tekhnichnu diyalnist' vid 26.11.2015. № 848-VIII. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. 3, st. 25.

22. Verkhovna Rada of Ukraine (2002) 'Pro innovatsiynu diyalnist' vid

04.07.2002. № 40-IV. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy. 36, st. 266.

23. Zemlyankin, A., Pidorycheva, I. (2015) 'Innovatsiyana diyalnist u promyslovykh rehionakh Ukrainy: potochnyy stan, tendentsiyi, vyklyky'. *Economy of Industry*. 2(70), pp. 5-19.

24. Deloitte (2014) 'Global survey of R&D tax incentives'. <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-global-rd-survey-aug-2014.pdf> [accessed 26 April 2016].

25. Niosi, J. (2012) 'R&D support for the aerospace industry. A Study of eight countries and one region. Department of Management and Technology UQAM Canada. [http://aerospacereview.ca/eic/site/060.nsf/vwapj/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf/\\$FILE/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf](http://aerospacereview.ca/eic/site/060.nsf/vwapj/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf/$FILE/Niosi_-_support_programs_in_other_countries.pdf) [accessed 26 April 2016].

26. PwC (2014) 'Global research & development incentives group'. <https://www.pwc.com/gx/en/tax/assets/pwc-global-r-and-d-incentives-brochure-nov-2013.pdf> [accessed 26 April 2016].

27. Weiss, J. (2015) *Industrial policy in high-income economies*. Geneva: ICTSD.

28. Lee, K. (2015) *Industrial policies for upper-middle-income countries*. Geneva: ICTSD.

29. Guadagno, F. (2015) *Industrial policies in lower-middle-income countries*. Geneva: ICTSD.

30. The World Bank (2016) 'Ukraine. World Bank data'. IBRD – IDA. <http://data.worldbank.org/country/ukraine> [accessed 26 April 2016].

31. Amosha, A., Zemlyankyn, A., Pydorycheva, I. (2015) 'Sovershenstvovanye systemy upravlenyya ynnovatsyyamy kak uslovye uskorenyya strukturnykh reform v Ukraine'. *Economy of Ukraine*. 9 (638), pp. 49-65.

32. Transparency International (2015) 'Corruption perceptions index 2015'. https://www.iaca.int/images/news/2016/Corruption_Perceptions_Index_2015_report.pdf

http://www.iaca.int/images/news/2016/Corruption_Perceptions_Index_2015_report.pdf [accessed 27 April 2016].

33. Trading Economics (2016) 'Ukraine Corruption Index 1998-2016'. <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/corruption-index> [accessed 27 April 2016].

34. Wood, T. (2016) 'Behind the curtain: two years after Ukrainian revolution, corruption undermines democracy'. *The Washington Times*. Thursday, March 10. <http://www.washingtontimes.com/news/2016/mar/10/ukraines-corrupt-oligarchs-betray-youths-fighting/> [accessed 27 April 2016].

35. OECD (2013) 'Raising the returns to innovation: structural policies for a knowledge-based economy'. OECD Economics Department Policy Notes. May. 17.

36. State Statistics Service of Ukraine (2016) 'Innovatsiyana diyalnist promyslovykh pidpryyemstv u 2015 rotsi: ekspres-vypusk'. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm [accessed 27 April 2016].

37. Department of Finance (2013) 'Review of R&D Tax Credit. Invitation for Submissions'. <http://taxpolicy.gov.ie/wp-content/uploads/downloads/2013/04/Invitation-for-Submissions-for-Consultation-on-RD-Tax-Credit.pdf> [accessed 27 April 2016].

38. OECD (2015) 'Science, technology and industry scoreboard 2015. Innovation for growth and society'. <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9215031e.pdf?expires=1462610020&id=id&accname=guest&checksum=0C250298818AEA7EB248E3B2D72CF88C> [accessed 05 May 2016].

Filippova N.V. *Directions of VAT rate harmonisation in Ukraine in context of international trade relations. – P. 49.*

1. Bahl, R. (1971) 'A Regression Approach to Tax Effort and Tax Ratio Analysis'. *Staff Papers-International Monetary Fund*. 3(18), pp. 570-612.

2. European Commission (2011) *Communication from the commission to the Eu-*

European parliament, the council and the European economic and social committee on the future of VAT: Towards a simpler, more robust and efficient VAT system tailored to the single market. COM(2011) 851 final. Bruxelles: European Commission.

3. 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.

4. Council of the European Commission (1992) 'Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code'. Official Journal. 19 October. L 302, pp. 0001 – 0050.

5. Feldman, A., & Serrano, R. (2006) Welfare economics and social choice theory. Germany. Basel: Birkhäuser Publishing Ltd.

6. Frenkel, J., Razin, A., Symansky, S. (1991) International VAT harmonization: economic effect. NBER: NBER working paper series. 3656 (March).

7. TMF-Group (2015) 'International VAT rates'. <http://www.tmf-vat.com/international-vat-rates.html> [accessed 6 May 2016].

8. Keen, M. (1989) 'Pareto-improving indirect tax harmonization'. European Economic Review. 33(1), pp. 1-12.

9. Keen, M., Lockwood, B. (2010) 'The value added tax: Its causes and consequences'. Journal of Development Economics' 92(2), pp. 138-151.

10. Keen, M. (1987) 'Welfare effects of commodity tax harmonization'. Journal of Public Economics. 33(1), pp. 107-114.

11. Feldstein, M., Krugman, P. (1989) 'International trade effects of value-added taxation'. In Taxation in the Global Economy. NBER working paper series. 3163.

12. Li, C., Whalley, J. (2011) Rebalancing and Chinese VAT: Some numerical simulation results. NBER working paper series. 16686.

13. López-García, M. (2004) 'Welfare, revenue and indirect tax harmonization under the origin principle'. Hacienda Pública Española. 168(1), pp. 9-25.

14. Belarus, O., Gavriljuk, O. (2015) 'Strategicheskie imperativy adaptacii i transformacii vneshnetorgovoj dejatel'nosti Ukrainy v uslovijah evropejskoj integracii'. Economy of Ukraine. 11(640), pp. 4-16.

15. Betliy, O., Dzhuchchi, R., Kirchner, R. (2013) PDV v Ukraini: chy spratsyuye inshyy nepryamy podatok lipshe? Kyiv: The institute for economic research and police consulting.

16. Cina derzhavy (2016) 'Byudzhet Ukrainy. Dokhody'. <http://cost.ua/budget/revenue/> [accessed 22 March 2016].

17. Treasury of Ukraine (2015) 'Dovidka pro vykonannya derzhavnogo byudzhetu Ukrainy za dokhodamy u sichni-hrudni 2014 roku (za operatyvnymy danymy)'. <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/241878> [accessed 15 April 2016].

18. State Statistics Service of Ukraine (2010) Diyal'nist' sub"yektiv hospodaryuvannya: statystychnyy zbirnyk za 2009 rik. Kyiv: DP "Informatsiyno-analitychne ahentstvo".

19. State Statistics Service of Ukraine (2011) Diyal'nist' sub"yektiv hospodaryuvannya: statystychnyy zbirnyk za 2010 rik. Kyiv: DP "Informatsiyno-analitychne ahentstvo".

20. State Statistics Service of Ukraine (2015) Diyal'nist' sub"yektiv hospodaryuvannya: statystychnyy zbirnyk za 2014 rik. Kyiv: TOV «Vydavnytstvo «Konsul'tant».

21. Verkhovna Rada of Ukraine (2014) Pro zabezpechennja prav i svobod gromadjan ta pravovyj rezhy m na tymchasomvo okupovanij terytorii' Ukrai'ny 1207-VII vid 15.04.2014. Vidomosti Verkhovnoyi rady Ukrainy. 26(2172). St. 892.

22. Verkhovna Rada of Ukraine (2014) Pro zapobigannja finansovoi' katastrofy ta stvorennja predumov dlja ekono-

mičnogo zrostantnja v Ukraïni 1166-VII vid 27.03.2014. Vidomosti Verkhovnoyi rady Ukraïny. 20-21(1684). St. 745.

23. Verkhovna Rada of Ukraine (2010) Pro zasady vnutrišn'oi' i zovnišn'oi' polityky. 2411-VI vid 01.07.2010. Vidomosti Verkhovnoyi rady Ukraïny. 40. St. 527.

24. Verkhovna Rada of Ukraine (2010) Pro zovnišn'oekonomičnu dijāl'nist' 959-XII vid 16.04.1991. Vidomosti Verkhovnoyi rady USSR. 29. St. 377.

25. State Statistics Service of Ukraine (2016) 'International economic activity'. ukrstat.gov.ua/operative/menu/menu_u/zed.htm [accessed 10 March 201].

26. State Statistics Service of Ukraine (2016) 'International economic activity. Methodological notes'. ukrstat.gov.ua/operativ/operative2005/zd/zd_rik/zd_u/zd_met.html. [accessed 10 March 2016].

27. Gusakov, N., Rjazancev, S., Shkvarja, L. et al. (2009) Integracija Rossii v mirovuju jekonomiku. Moscow: RUDN University.

28. Kmit', V. (2012) 'Problemy vidshkoduvannya PDV ta rol' informatsiynikh tekhnolohiy u yikh vyrishenni'. Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi. 3(19), pp. 19-35.

29. Krysovaty, A., Koshchuk, T. (2009) 'Vplyv pohlyblennya intehratsiyi na podatkovu polityku krayin-uchasnyts' Yes'. Finance of Ukraine. 2, pp. 31-43.

30. Lopatnikov, L. (2003) Jekonomiko-matematičeskij slovar'. Slovar' sovremennoj jekonomičeskoj nauki. 5th edition. Moscow: Delo.

31. Customs code of Ukraine (2012) Vidomosti Verkhovnoyi rady Ukraïny. 44-45, 46-47, 48. St. 552.

32. State Statistics Service of Ukraine (2016) 'National accounts. Change of GDP deflator'. ukrstat.gov.ua/operativ/operative2012/vvp/def_vvp/arh_def_u.html [accessed 10 March 2016].

33. News.dtkr.ua (2016) 'Novyy sezon podatkovykh voyen. Chy pominyaye Rada skhemu vidshkoduvannya PDV'. <https://news.dtkr.ua/ua/taxation/pdv/37965> [accessed 15 April 2016].

34. Ostriko, T. (2016) 'Proekt Zakonu Ukraïny «Pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukraïny shchodo zakhystu prav platnykiv podatku na dodanu vartist'» vid 25 sichnya 2016 r. № 3810'. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57722. [accessed 15 April 2016].

35. National Bank of Ukraine (2016) 'Official exchange rates'. http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls [accessed 21 March 2016].

36. Ocheretko, L., Horyachkovs'ka, Y. (2014) 'Avtomatyčne byudžetne vidshkoduvannya PDV platnykam z pozytyvnoyu podatkovoyu istoriyeyu po operatsiyakh z eksportu tovaru.' Stalyy rozvytok ekonomiky. 1(23), pp. 227-234.

37. Verkhovna Rada of Ukraine (2010) Podatkovyy kodeks Ukraïny № 2755-VI vid 02.12.2010. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukraïny. 13-14/15-16/17. St. 112.

38. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012) 'Pro zatverdzhennja kryterii'v, u razi vidpovidnosti jakym platnyk podatku na dodanu vartist' vvazhajt'sja takym, shho maje pozytyvnu podatkovu istoriju' 73 of 25.01.2012. Ofitsiynyy visnyk Ukraïny. 11. Act code 60406/2012.

39. Prokopenko, R. (2008) 'Otbor otraslej dlja postroenija modeli jekonomiki regiona pri planirovanii bjudzhetu'. Modeli upravlenija v rynočnoj jekonomike. 11, pp. 77-86.

40. Skrypnyk, A., Payanok, T. (2008) 'Fiskal'na efektyvnist' ta mozhlyvi shlyakhy reformuvannya PDV v Ukraïni'. Economy of Ukraine. 4, pp. 29-42.

41. Slyusarenko, V., Filip, K. (2014) 'Osoblyvosti opodatkovannya podatkom na dodanu vartist' ta yoho ekonomična dot-

sil'nist'. Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. 1(42), pp. 218-222.

42. Verkhovna Rada of Ukraine (2014) 'Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi 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].

43. Shevchuk, V., Rymars'ka, R. (2008) 'Harmonizatsiya podatkovoho zakonodavstva u krayinakh Yevropeys'koho Soyuzu: dosvid dlya Ukrainy'. Stratehichni priorityty. 3(8), pp. 100-111.

Lyakh O.V. *Industrial policy under decentralization of public administration: strategy of smart specialisation.* – P.74.

1. Geets, V. (2009) 'Problemnost' strukturnykh transformatsiy ekonomyky stran s razvyvautshymysya rynkamy'. Economy and forecasting. 1, pp. 54-69.

2. Deyneko, L., Yakubovsky, M., Shelud'ko, E. (2014) Promyslova polytyka postkryzovoy ekonomyky. Kyiv: The Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine.

3. UNIDO (2015) 'Industrial Development Report 2016: The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development'. http://www.unido.org/fileadmin/usermedia_upgrade/Resources/Publications/EBOOK_IDR2016_FULLREPORT.pdf [accessed 20 April 2016].

4. Amosha, A., Vyshnevsky, V., Zbarazskaya, L. (2009) 'Promyshlenaya polityka Ukrainy: kontseptual'nye oryentyry na srednesrotchnyu perspektyvu'. Economy of Ukraine. 11, pp. 4-12.

5. Kyndzers'kyi, U. (2013) 'Promyslovyst` Ukrainy: strategiya y polytyka strukturno-tekhnologichnoyi modernizatsiyi'. Kyiv: The Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine.

6. Lyashenko, V., Kotov, E. (2015) 'Ukraina XXI: neoindustrialna derzhava abo `krakh proekty?' Kyiv: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

7. Vyshnevsky, V., Amosha, A., Zbarazskaya, L., Okhten`, A., Tcherevatsky, D. (2013) Promyshlennaya polytyka y upravlenye razvytyem promyshlennosti v usloviyakh systemnykh disbalansov: konceptual'nye osnovy. Ukraine. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

8. Khaustova, V. (2015) Promyslova polytyka v Ukrainy. Ukraine. Kharkyv: VD "INZhEK".

9. Blyakhman, L. (2015) 'Restrukturyzatsiya fyrm kak klutchevoe zveno perekhoda k sotsyal'noyi innovatsionoyi ekonomyky'. Problemy sovremenoyi ekonomyky. 1(53), pp. 13-24.

10. Gubanov, S. (2015) 'Systemnyi kryzys y vybor puty razvytyia Rossyiy'. Ekonomytcheskiye y sotsyal'nye peremeny: fakty, tendentsyi, prognoz. 2(38), pp. 23-41.

11. Makarov, V., Kleyner, G. (2008) 'Ekonomytcheskoe razvytye Rossyiy y problemy microekonomyky znanyiy'. Problemy teoryiy y praktyky upravleniya. 2, pp. 8-22.

12. Tatarkyn, A. (2008) 'Promyshlennaya polytyka kak osnova systemnoy modernyzatsiyi ekonomyky Rossyiy'. Problemy teoryiy y praktyky upravleniya. 1, pp. 8-21.

13. Tolkatchev, S. (2010) 'Poysk modely neoindustrialyzatsiyi Rossyiy'. Ekonomyst. 12, pp. 26-43.

14. Widmaier, B., Potraitz, W. (1999) Frameworks for Industrial Policy in Central and Eastern Europe. Brookfield: Ashgate Publishing Co.

15. Tchervova, L., Kuz'menko, L. (1998) 'Podkhody k formyrovanyu ekonomicheskikh osnov regional'noyi promyshlennoyi polytyky'. Economy of Industry. 1, pp. 42-52.

16. Mykha'lenko, O. (2003) 'Metodologichny aspekti strukturuvannya natsyonal'noyi ekonmyky y natsyonal'nogo rynku'. *Economy of Ukraine*. 5. pp. 60-66.
17. Lyakh, A. (2006) 'Konfiguratsiya promyshlennoyi polytyky Ukrainy na natsyonal'nom y regional'nom urovnyakh'. *Vysnyk Donets'kogo natsyonal'nogo universytetu*. 1, pp. 144-151.
18. Gumenyuk, O. (2007) 'Klastery yak organizatsyina struktura innovatsyionno-investytsyynoyi modely rozvytku promyslovosti'. *Aktual'ny problemy ekonomyky*. 2 (68), pp. 9-19.
19. Tytov, K. (2002) 'Regional'naya promyshlennaya polytyka: tsely, zadachy, pryorytety'. *Problemy, teoryy y praktyka upravleniya*, 5, pp. 55-61.
20. Volozhanyn, V. (2003) 'Kontsepsyi y mekhanizm osutshestvleniya promyshlennoyi polytyky admynstratsyi Tchelebynska'. *EKO: Vserossyiskyy ekonomycheskyi zhurnal*. 7, pp. 129-138.
21. Strange, S. (1997) 'The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy'. Cambridge: University Press.
22. Keating, M. (2001) 'Governing cities and regions: territorial restructuring in a global age'. In: *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*. Oxford University Press, pp. 3-21.
23. Gospodini, A. (2002) 'European Cities in Competition and the New 'Uses' of Urban Design'. *Journal of Urban Design*. 7(1), pp. 59-73.
24. Castells, M., Hall, P. (1995) 'The Shifting Importance of Regions, Nation-states and the European Union'. In: *The New Division of Labour: Emerging Forms of Work Organization in International Perspective*. New York: Ashgate Publishing Co, pp. 5-18.
25. European Union (2014) 'Association agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part'. *Official Journal of the European Union*. L 161/3. http://eeas.europa.eu/ukraine/docs/association_agreement_ukraine_2014_en.pdf [accessed 20 April 2016].
26. Govorova, N. (2010) *Promyshlennaya polytyka evropeyskykh stran*. Moscow: 'Russkyi suvenir'.
27. Dhéret, C., Morosi, M., Frontini, A., Hedberg, A., Pardo, R. (2014) *Towards a new industrial policy for Europe*. EPC issue paper No.78. Brussels: European Policy Center.
28. Stiglitz, J., Yifu, L., Monga, C. (2013) *The Rejuvenation of Industrial Policy*. The World Bank Policy Research Working Paper. 6628.
29. Reiner, Ch., Staritz, C. (2013) 'Private sector development and industrial policy: Why, how and for whom?' In: *ÖFSE (Hg.) Österreichische Entwicklungspolitik, Analysen – Berichte – Informationen mit dem Schwerpunktthema "Private Sector Development – Ein neuer Businessplan für Entwicklung? Wien*, pp. 53-61.
30. Warwick, K. (2013) *Beyond industrial policy: emerging Issues and New Trends*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. Paris: OECD Publishing.
31. Aiginger, K. (2014) *Industrial policy for a sustainable growth path*. Policy Paper. 13. WIFO.
32. Pianta, M. (2014) 'An industrial policy for Europe'. University of Urbino and Centro Linceo Interdisciplinare Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics. http://www.econ.uniurb.it/RePEc/urb/wpaper/WP_14_01.pdf [accessed 20 April 2016].
33. European Commission (2005) *Implementing the Community Lisbon Programme: A Policy Framework to Strengthen EU Manufacturing – Towards a More Integrated Approach for Industrial Policy: COM 474, Final*. Brussels.
34. European Commission (2010) *Communication from the Commission to the*

European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, and the Committee for Regions: An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era – Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage, SEC 1272-1276, Com 614. Brussels.

35. European Commission (2010) EUROPE 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels.

36. European Commission (2010) Regional Policy contributing to smart growth in Europe 2020. Brussels.

37. Boschma, R. (2013) Constructing regional advantage and smart specialization: comparison of two European policy concepts. Working paper in Evolutionary Economic Geography. Utrecht: Urban and Regional research centre of the Utrecht University.

38. Foray, D., Goddard, J., Goenaga, B. (2012) Guide to research and innovation strategies for smart specialisation (RIS3). Brussels: European Commission.

39. Foray, D., Goenaga, H. (2013) The Goals of Smart Specialisation. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

40. Martinez, D., Palazuelos-Martinez, M. (2014) Breaking with the Past in Smart Specialisation: A New Model of Selection of Business Stakeholders within the Entrepreneurial Process of Discovery. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

41. Foray, D., David, P., Hall, B. (2009) 'Smart specialisation: the concept'. Policy brief. 9. http://ec.europa.eu/investin-research/monitoring/knowledge_en.htm [accessed 20 April 2016].

42. Foray, D. (2015) Smart specialisation: Opportunities and challenges for regional innovation policy. New York: Routledge Publishing.

43. OECD (2015) 'Innovation in science, technology and industry'.

<http://www.oecd.org/sti/inno/smartspecialisation.htm> [accessed 20 April 2016].

44. OECD (2013) Innovation-driven Growth in Regions: The Role of Smart Specialisation. Paris: OECD Publications.

45. Rodrik, Dani (2004) 'Industrial Policy for the Twenty-first Century'. UNIDO. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf> [accessed 20 April 2016].

46. Ortega-Argilés, Raquel (2014) Economic transformation strategies: Smart specialisation case studies. University of Groningen.

47. Moodysson, J., Trippl, M., Zukauskaitė, E. (2015) 'Policy Learning and Smart Specialization: Exploring Strategies for Regional Industrial Change'. CIRCLE, Lund University.

48. Radosevic, S., Stancova, K. (2015) External dimensions of smart specialisation: Opportunities and challenges for trans-regional and transnational collaboration in the EU-13. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

49. European Commission (2015) 'Map – Smart Specialization Eye@RIS3 database'. <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/map> [accessed 20 April 2016].

50. Clar, Günter, Boekholt, Patries, Nauwelaers, Claire, Saublens, Christian, and Tiits, Marek (2015) Perspectives for Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS3) in the wider context of the Europe 2020 Growth Strategy. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

51. Nauwelaers, Claire, Periañez Forte, Inmaculada, Midtkandal, I. (2014) Implementation and Policy Mixes. European Commission; Joint Research Centre – Institute for Prospective Technological Studies: S3 Policy Brief Series No 07/2014. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

52. European Commission (2014) 'National / Regional Innovation Strategies

for Smart Specialisation (RIS3). Cohesion Policy 2014-2020: The new rules and legislation governing the next round of EU Cohesion Policy investment for 2014-2020 have been formally endorsed by the Council of the European Union in December 2013'. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/smart_specialisation_en.pdf [accessed 20 April 2016].

53. The Smart Specialisation Platform (2015) <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home> [accessed 20 April 2016].

Venzhega R.V. *Coal industry of China and CIS: problems of functioning in context of modern challenges.* – P. 91.

1. Amosha, O., Starychenko, L., Cherevatskyj, D. (2013) Stan, osnovni problemy i perspektyvy vuhilnoi promyslovosti Ukrainy. Ukraine. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

2. Finance.bigmir.net (2016) 'Bez Ukrainy: Eksperty rasskazali, v kakikh stranakh bystree vsego razvivaetsya alternativnaya energetika'. <http://finance.bigmir.net/news/economics/27769-Bez-Ykraini-Eksperti-rasskazali-v-kakih-stranah-bistree-vsego-razvivaetsya-alternativnaya-energetika> [accessed 10 May 2016].

3. Samruk-energy.kz (2016) 'Godovoy otchet AO «Samruk-energo» za 2014 g'. http://www.samruk-energy.kz/images/2015/files/samruk_web.pdf [accessed 10 May 2016].

4. Smida.gov.ua (2016) 'Derzhavna ustanova «Aghenstvo z rozvytku infrastruktury fondovogho rynku Ukrainy'. <http://smida.gov.ua/> [accessed 10 May 2016].

5. Rbc.ua (2016) 'Defitsit uglya privedet k masshtabnym otklyucheniyam elektroenergii v Ukraine'. <https://www.rbc.ua/rus/news/defitsit-uglya-privedet-k-masshtabnym-otklyucheniyam-elektroenergii-22102014120400> [accessed 10 May 2016].

6. Dpvu.com.ua (2016) 'Dynamika svitovogho energhetychnogho rynku'. http://dpvu.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=318&Itemid=35 [accessed 10 May 2016].

7. Capital.ua (2016) 'Dobycha uglya v 2013 g. ustanovila antirekord'. <http://www.capital.ua/ru/publication/13586-ukrainskie-shakhty-postavili-antirekord-v-2013-g-potrebitel-predpochitaet-importnyy-ugol> [accessed 10 May 2016].

8. Focus.ua (2016) 'Dobycha uglya v kopankakh'. <https://focus.ua/long/338727/> [accessed 10 May 2016].

9. Uaenergy.com.ua (2016) 'Dobycha uglya v Ukraine v 2013 g. snizilas na 2.6% – do 83.56 mln t'. <http://uaenergy.com.ua/post/17467/dobycha-uglya-v-ukraine-v-2013-g-snizilas-na-26-do-8356/> [accessed 10 May 2016].

10. Uaenergy.com.ua (2016) 'Dobycha uglya v Ukraine za 12 mes. 2015 g. upala na 38.8%'. <http://uaenergy.com.ua/post/24502/dobycha-uglya-v-ukraine-za-12-mes-2015-g-upala-na/> [accessed 10 May 2016].

11. Uabio.org (2016) 'Energhetychnyj balans Ukrainy za 2014 r.' <http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/energy-balance-ukraine-2014.pdf> [accessed 10 May 2016].

12. Iccua.org (2016) 'Energhetychnyj potencial Ukrainy'. <http://iccua.org/wp-content/uploads/2015/08/ENERGETICHNIY-POTENTIAL-UKRAYINI.pdf> [accessed 10 May 2016].

13. Mpe.kmu.gov.ua (2016) 'Zaprosheattia potentsiinykh investoriv do uchasti v tenderi dlia prydbannia akty-viv vuhilnovydobuvnoi haluzi, shcho perebuvauiut u derzhavnii vlasnosti: perelik shakht'. http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245017933 [accessed 10 May 2016].

14. Rg.ru (2016) 'Ugol ne sdaetsya'. <http://rg.ru/2015/12/22/ugoll.html> [accessed 10 May 2016].

15. Ilyashov, M., Levit, V., Cherevatskiy, D. (2015) 'Trekhnernye industrialnye parki: opredelenie, osobennosti i napravleniya razvitiya'. *Economy of Industry*. 1, pp.74-83.
16. Informatsionno-analiticheskiy byulleten Chisty y chetverg (2015) 'Itogi raboty otrasli v 2014 g'. Informatsionno-analiticheskiy byulleten Chisty y chetverg. 1, pp. 3-11.
17. Articlekz.com (2016) 'Aktualnost vnedreniya novykh ekologicheskikh chistykh i ekonomicheskikh vygodnykh tekhnologiy ispolzovaniya ugley'. <http://articlekz.com/article/12037> [accessed 10 May 2016].
18. Komissarova M. (2011) 'Perspektivy razvitiya predpriyatiy ugledobyvayushchey promyshlennosti s ispolzovaniem novykh metodov upravleniya'. *Gornyy informatsionno-analiticheskiy byulleten*. 12, pp. 287-294.
19. Qclub.org.ua (2016) 'Komu potribne ukrajinsjke vughillja?'. <http://www.qclub.org.ua/articles/komu-potribne-ukrajinske-vuhillya/> [accessed 10 May 2016].
20. Mpe.kmu.gov.ua (2016) 'Konceptija Derzhavnoji ciljovoji ekonomichnoji prohramy reformuvannja vughiljnoji promyslovosti na 2015 – 2020 roky. Proekt'. http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publication/article?art_id=245027382 [accessed 10 May 2016].
21. Rg.ru (2016) 'Slantsevaya revolyutsiya i rossiyskiy ugol'. <http://rg.ru/2013/01/29/ugol.html> [accessed 10 May 2016].
22. Legotin, F., Akhmetova, A. (2013) 'Sovershenstvovanie finansovoeconomicheskikh mekhanizmov vnedreniya novykh tekhnologiy pererabotki uglya'. *Upravlenets*. 1, pp. 44-47.
23. Kazenergy.com (2016) 'Natsionalnyy energeticheskiy doklad Kazenergy'. http://www.kazenergy.com/images/stories/ob_association/ru_national_energy_report_geral_director_a_magauov.pdf [accessed 10 May 2016].
24. Meta.kz (2016) 'Neskolko ugledobyvayushchikh kompaniy Kazakhstana vkluchili v spisok mo-nopolistov'. <http://www.meta.kz/315747-neskolko-ugledobyvayushchikh-kompanij-kazakhstana.html> [accessed 10 May 2016].
25. Uaenergy.com.ua (2016) 'Nuzhno li "sokhranyat" ugolnuyu otrasl?' <http://uaenergy.com.ua/post/25773/nuzhno-li-sohranyat-ugolnuyu/> [accessed 10 May 2016].
26. Coal-coke.at.ua (2016) 'Obzor rynka uglya i koksa'. <http://coal-coke.at.ua> [accessed 10 May 2016].
27. Government.ru (2016) 'O sostoyanii i perspektivakh razvitiya ugolnoy promyshlennosti'. <http://government.ru/news/22437/> [accessed 10 May 2016].
28. Bakertilly.ua (2016) 'Otraslevoy obzor ugolnoy otrasli Ukrainy'. http://www.bakertilly.ua/media/Baker%20Tilly%20-%20Report_coal_industry_rus.pdf [accessed 10 May 2016].
29. DTEK.com (2016) 'Otchet DTEK 2014. Finansovye i nefinansovye rezultaty'. <http://www.dtek.com/library/file/dtek-ar2014-ru.PDF> [accessed 10 May 2016].
30. Pavlenko, I., Tymchenko, I. (2014) 'Restrukturyzacija vughiljnoji promyslovosti: svitovi tendenciji ta vitchyzniani realiji'. *Visnyk Kyjivskogo nacionalnogo universytetu im.T.Shevchenka*. 8, pp. 10-15.
31. Mining-media.ru (2016) 'Analiz razvitiya dobychi, eksporta, importa koksu-yushchegosya i energeticheskogo uglya, kamennogo i burogo v stranakh SNG v period s 2000 po 2013 gg. i tendentsii ikh dalneyshego razvitiya v kazhdoy iz stran'. <http://www.mining-media.ru/ru/article/economic/6924-analiz-razvitiya-dobychi-eksporta-importa-koksuyushchegosya-i-energeticheskogo-uglya-kamennogo-i-burogo-v-stranakh-sng-v-period-s-2000-po-2013-gg-i-tendent-sii-ikh-dalnejshogo-razvitiya-v-kazhdoy-iz-stran> [accessed 10 May 2016].

32. Plakitina, L. (2015) 'Analiz rozvitiya ugolnoy promyshlennosti v Respublike Kazakhstan v period s 2000 po 2014 gg. i tendentsii perspektivnogo rozvitiya'. Ugol. 4, pp. 80-82.
33. Popovich, I. (2014) 'Ustoychivost rozvitiya ugolnoy otrasli – pryoritet gosudarstva'. Naukoviy visnyk NHU. 2, pp. 30-34.
34. Nomad.su (2016) 'Postanovlenie Pravitelstva Respubliki Kazakhstan ot 28.06.2014 g. №724 «Ob utverzhdenii Kontseptsii rozvitiya toplivno-energeticheskogo kompleksa Respubliki Kazakhstan do 2030 goda». <http://www.nomad.su/?a=3-201407230031> [accessed 10 May 2016].
35. Zakon3.rada.gov.ua (2016) 'Pro zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo realizaciji Konceptiji stvorennja systemy social'noji pidtrymky pracivnykiv pidpryjemstv vughil'noji ghaluzi ta naselennja terytorij, na jakykh rozmishhujutsja vughledobuvni ta vughlepererobni pidpryjemstva, shho перебуvajúť u stadiji likvidaciji (konservaciji)'. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/353-2013-%D1%80/paran9#n9> [accessed 10 May 2016].
36. Government.ru (2016) 'Programma rozvitiya ugolnoy promyshlennosti Rossii na period do 2030 goda' <http://government.ru/docs/13333/> [accessed 10 May 2016].
37. Unece.org (2016) 'Razvitie uglekhimicheskoy otrasli i utilizatsiya shakhtnogo metana Respubliki Kazakhstan'. http://www.unece.org/fileadmin/DAM/energy/se/pp/coal/cmm/10cmm_gmi.cs.oct2015/5_KAZAKHSTAN_Update_RUS.pdf [accessed 10 May 2016].
38. Ukurier.gov.ua (2016) 'Reformuvannja vughil'noji ghaluzi: je varianty'. <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/reformuvannya-vugilnoyi-galuzi-ye-varianti/> [accessed 10 May 2016].
39. Oilcapital.ru (2016) 'Rossiya ostatnetsya samym krupnym eksporterom pervichnykh energoresursov v mire - prognoz BP'. <http://www.oilcapital.ru/export/282085.html> [accessed 10 May 2016].
40. Serdyuk, O. (2016) 'nvesty`cijne zabezpechennja procesiv restruktury`zaciji vugledobuvny`h pidpry`yemstv. Kyiv: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.
41. Mineral.ru (2016) 'Sostoyanie i ispolzovanie mineralno-syrevykh resursov RF'. http://www.mineral.ru/Facts/russia/147/420/03_ugol.pdf [accessed 10 May 2016].
42. Tarzanov, I. (2014) 'Itogi raboty ugolnoy promyshlennosti Rossii za yanvar-dekabr 2013 goda'. Ugol. 3, pp. 52-66.
43. Tarzanov, I. (2015) 'Itogi raboty ugolnoy promyshlennosti Rossii za yanvar-dekabr 2014 goda'. Ugol. 3, pp. 56-71.
44. Tarzanov, I. (2016) 'Itogi raboty ugolnoy promyshlennosti Rossii za yanvar-dekabr 2015 goda'. Ugol. 3, pp. 58-73.
45. Imcmontan.ru (2016) 'Problemy i perspektivy rozvitiya ugolnoy otrasli Rossii'. http://www.imcmontan.ru/files/imc_1.pdf [accessed 10 May 2016].
46. Gazeta.zn.ua (2016) 'Ugol: i na ruinakh gosdobychi'. http://gazeta.zn.ua/energy_market/ugol-i-na-ruinak-gosdobychi_.html [accessed 10 May 2016].
47. Expert.ru (2016) 'Ugol: perezagruzka'. <http://expert.ru/siberia/2016/08/ugol-perezagruzka/> [accessed 10 May 2016].
48. Energo.gov.kz (2016) 'Ugolnaya otrasl Respubliki Kazakhstan. Analiticheskaya informatsiya'. <http://energo.gov.kz/index.php?id=3743> [accessed 10 May 2016].
49. Russian.news.cn (2016) 'Ugolnaya revolyutsiya v KNR'. http://russian.news.cn/2015-10/29/c_134762212.htm [accessed 10 May 2016].
50. Minprom.ua (2016) 'Ukraina zavezla uglya na 1,6 mlrd doll'. <http://minprom.ua/news/201822.html> [accessed 10 May 2016].
51. Fesenko I. (2009) 'Tinjovyy seghment vughil'noji ghaluzi Ukrajinjy'. Ekonomika ta pravo. 3, pp. 155-160.

52. Fridman, Yu., Rechko, G., Oskina, N. (2009) 'Kuzbasskiy tekhnopark i regionalnye aspekty innovatsionnogo razvitiya'. Vestnik Kuzbasskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 1, pp. 77-89.
53. Cherevatskiy, D. (2012) 'Promyshlennaya politika dlya ugolnoy promyshlennosti'. Economy of Industry. 1-2, pp. 39-49.
54. Dtek.com (2016) 'Shakhty DTEK Dobropoleugol v 2016 godu sokrashchayut planovuyu dobychu uglja'. <http://www.dtek.com/ru/media-centre/press-releases/details/shakhti-dtek-dobropoljeugolj-v-2016-godu-sokrashchayut-planovuju-dobichu-uglja#.VySno7aLRkg> [accessed 10 May 2016].
55. Minenergo.gov.ru (2016) 'Energeticheskaya strategiya Rossii na period do 2035 goda'. <http://minenergo.gov.ru/node/1913> [accessed 10 May 2016].
56. Artemiev, I., Haney, M. (2002) 'The privatization of the Russian coal industry: policies and processes in the transformation of a major industry'. Policy, Research working paper; WPS 2820. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2002/04/2874405/privatization-russian-coal-industry-policies-processes-transformation-major-industry> [accessed 10 May 2016].
57. Bp.com (2016) 'BP Statistical Review of World Energy 2015'. <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf> [accessed 10 May 2016].
58. Greenpeace.org (2016) 'UK buys coal from Russian oligarchs with close ties to Putin'. <http://www.greenpeace.org.uk/newsdesk/energy/investigations/uk-ties-russian-coal-oligarchs> [accessed 10 May 2016].
59. Chinadaily.com.cn (2016) 'Over 1,000 coal mines in China to be shut down'. http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-01/17/content_23120259.htm [accessed 10 May 2016].
60. Eia.gov (2016) 'China International energy data and analysis'. https://www.eia.gov/beta/international/analysis_includes/countries_long/China/china.pdf [accessed 10 May 2016].
61. En.sxcoal.com (2016) 'China 52 coal firms output exceeding 10 mln T in 2014'. <http://en.sxcoal.com/0/132015/DataShow.html> [accessed 10 May 2016].
62. Cleantechnica.com (2016) 'China Renewable Energy Growth Soars & Coal Use Declines'. <http://cleantechnica.com/2016/03/06/china-renewable-growth-soars-fossil-fuel-use-declines/> [accessed 10 May 2016].
63. Chinadaily.com.cn (2016) 'China stops approving new coal mines'. http://www.chinadaily.com.cn/china/2016-02/05/content_23412192.htm [accessed 10 May 2016].
64. Worldwatch.org (2016) 'China Tackling Corruption, Safety Concerns in Coal Production'. <http://www.worldwatch.org/china-tackling-corruption-safety-concerns-coal-production> [accessed 10 May 2016].
65. Cbsnews.com (2016) 'China to ban new coal-fired power plants around Beijing over pollution concerns'. <http://www.cbsnews.com/news/china-to-ban-new-coal-fired-power-plants-around-beijing-over-pollution-concerns/> [accessed 10 May 2016].
66. News.xinhuanet.com (2016) 'China unveils energy strategy, targets for 2020'. http://news.xinhuanet.com/english/china/2014-11/19/c_133801014.htm [accessed 10 May 2016].
67. Oxfordenergy.org (2016) 'China's Coal Market: Can Beijing Tame King Coal?'. <http://www.oxfordenergy.org/wp-content/uploads/2014/12/CL-1.pdf> [accessed 10 May 2016].
68. Aperc.ieej.or.jp (2016) 'China's Coal Supply and Future Development'. http://aperc.ieej.or.jp/file/2015/4/24/4._Chin

a_s_Coal_Supply_and_Future_Development.pdf [accessed 10 May 2016].

69. Bloomberg.com (2016) 'Chinese Coal Miners Said to Lobby Government for Price Floor'. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-02-24/chinese-coal-miners-said-to-lobby-government-for-price-floor> [accessed 10 May 2016].

70. Asef.org (2016) 'Coal and Climate Change: "The Chinese Way"?' <http://www.asef.org/images/docs/asef-coal-and-climate-change-the-chinese-way.pdf> [accessed 10 May 2016].

71. Argusmedia.com (2016) 'Coal daily international'. <https://www.argusmedia.com/~media/files/pdfs/samples/argus-coal-daily-international.pdf/?la=en> [accessed 10 May 2016].

72. Platts.com (2016) 'Coal trader international'. <https://www.platts.com/IM.Platts.Content/ProductsServices/Products/coaltraderintl.pdf> [accessed 10 May 2016].

73. Pesd.fsi.stanford.edu (2016) 'The future of South African Coal: market, investment and policy challenges'. http://pesd.fsi.stanford.edu/sites/default/files/WP_100_Eberhard_Future_of_South_African_Coal.pdf [accessed 10 May 2016].

74. Gül, Özcan (2008) 'Overcoming barriers: business consulting and lobbying in Kazakhstan'. In: Aidis, R., Welter, F. *Innovation and Entrepreneurship: Successful Start-ups and Businesses in Emerging Economies*. UK: Elgar Publishing Limited, pp. 47-67.

75. Guriev, S., Rachinsky, A. (2005) 'The Role of Oligarchs in Russian Capitalism'. *Journal of Economic Perspectives*. 19(1), pp. 131-150.

76. Lorenz, U. (2014) 'Węgiel energetyczny na świecie – sytuacja w 2013 roku i perspektywy. Przegląd Górniczy'. Wyd. ZG SITG Katowice. 5, pp. 17-25.

77. Eneken.ieej.or.jp (2016) 'Restructuring of the Coal Industry in Australia'. <http://eneken.ieej.or.jp/en/data/pdf/235.pdf> [accessed 10 May 2016].

78. Iis-db.stanford.edu (2016) 'The Evolution of China's Coal Institutions'. http://iis-db.stanford.edu/pubs/22612/PESD_WP_86.pdf [accessed 10 May 2016].

79. Min-pan.krakow.pl (2016) 'Strategy of coal industry development in Ukraine'. <https://www.min-pan.krakow.pl/Wydawnictwa/GSM2442/pivnyak-pilov.pdf> [accessed 10 May 2016].

80. cornerstonemag.net (2016) 'The Development Strategy for Coal-Fired Power Generation in China'. <http://cornerstonemag.net/the-development-strategy-for-coal-fired-power-generation-in-china/> [accessed 10 May 2016].

81. Ey.com (2016) 'Renewable energy country attractiveness index'. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_Energy_Country_Attractiveness_Index_43/\\$FILE/RECAI%2043_March%202015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Renewable_Energy_Country_Attractiveness_Index_43/$FILE/RECAI%2043_March%202015.pdf) [accessed 10 May 2016].

82. Ir.ide.go.jp/dspace (2016) 'Corruption in Kazakhstan and the Quality of Governance'. http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/1380/1/ARRIDE_Discussion_No.475_satpayev.pdf [accessed 10 May 2016].

83. Iis-db.stanford.edu (2016) 'Towards the end of the coal age in Ukraine?'. http://iis-db.stanford.edu/pubs/22612/PESD_WP_86.pdf [accessed 10 May 2016].

84. Ec.europa.eu (2016) 'Share of renewables in energy consumption in the EU rose further to 16% in 2014'. <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7155577/8-10022016-AP-EN.pdf/38bf822f-8adf-4e54-b9c6-87b342ead339> [accessed 10 May 2016].

85. Shenhuachina.com (2016) 'Shenhua Group Corporation Limited'. http://www.shenhuachina.com/cs/sh_china_en/1385662332430/sh_china_en_sh_china_en_contentDetailed/PL.html [accessed 10 May 2016].

86. Springeropen.com (2016) 'Understanding China's energy strategy and its sustained economic growth: present and future'. <http://chinafinanceandeconomicreview.springeropen.com/articles/10.1186/s40589-015-0023-6> [accessed 10 May 2016].

87. Carnegieendowment.org (2016) 'Industrial organization of the Chinese coal industry'. http://carnegieendowment.org/files/China_Coal_Value_Chain_Kevin_Tu3.pdf [accessed 10 May 2016].

88. Raregeologybooks.files.wordpress.com (2016) 'Coal Geology'. <https://raregeologybooks.files.wordpress.com/2014/11/coal-geology.pdf> [accessed 10 May 2016].

89. Pubdocs.worldbank.org (2016) 'World Bank Commodities Price Data (The Pink Sheet)'. <http://pubdocs.worldbank.org/pubdocs/publicdoc/2016/4/670231459862777978/CMO-Pink-Sheet-April-2016.pdf> [accessed 10 May 2016].

90. Iea.org (2016) 'World energy outlook 2015'. http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEB_World_EnergyOutlook2015ExecutiveSummaryEnglishFinal.pdf [accessed 10 May 2016].

91. Wu, A., Ni, B. (2015) *Line Loss Analysis and calculation of electric power systems*. Wiley.

92. Wsj.com (2016) 'At Least 26 Killed in China Coal-Mining Accidents'. http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304626304579509023076837450#:XD TYh7540G_KzA [accessed 10 May 2016].

93. Wsj.com (2016) 'China to Ban Coal with Ash, Sulfur'. <http://www.wsj.com/articles/china-coal-ban-highly-polluting-types-banned-starting-in-2015-1410852013> [accessed 10 May 2016].

Bogachov S.V. *Aspects of financing the development of large industrial city's infrastructure*. – P. 124.

1. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2014) 'Pro zatverdzhennya Derzhavnoi strategii regionalnogo rozvytku na period do 2020 roku' <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п> [accessed 31 May 2016].

2. Buryachenko, A., Geraymovich, L. (2014) 'Svitovyi dosvid finansuvannya rozvytku infrastruktury mist'. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*. 1 (20), pp. 105-128.

3. Zapatrina, I. (2010) *Zhilishchno-kommunal'naya infrastruktura: reformy i sistema ikh finansovogo obespecheniya*. Kyiv: The Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine.

4. Ishchenko, O., Timartsev, O. (2009) *Sotsial'no-ekonomichnyi potentsial podolannya kryzovoho stanu velykoho promyslovoho mista*. Ukraine. Donetsk: Publishing house «Noulidzh».

5. Karlova, O. (2010) *Teoriya i praktika rozvitku infrastrukturi mista*. Ukraine. Kharkiv: Fort.

6. Petrenko, Yu. (2012) 'Industrial city development under the influence of local taxation'. *Economy of Industry*. 3-4 (59-60), pp. 43-63.

7. Solodovnik, O., Dokunina, K. (2014) 'Udoskonalennya mekhanizmu phinansuvannya inphrastrukturnykh proektiv shlyakhom vypusku inphrastrukturnykh oblihotsii'. *Biznes inphorm*. 7, pp. 289-292.

8. Annez, P. (2006) 'Urban Infrastructure Finance from Private Operators: What have we Learned from Recent Experience?' *World Bank Policy Research Working Paper 4045*. November, p. 30.

9. Berke, Ph. (2006) *Urban Land Use Planning*. 5th ed. Illinois: University of Illinois Press.

10. Mc Donald, J. (1997) *Fundamentals of urban economics*. New York: Upper Saddle River.

11. Yeliseyeva, O. (2009) *Razvitiye ekonomiki krupnogo goroda na osnove neo-industrial'noi kontseptsii: factory, osobennosti i mekhanizmi*. Shakhty: YURGUES.

12. Limonov, L. (2004) *Krupniy gorod: rehulirovanie territorial'noho razvitiya i investitsionniye stratehii*. Saint Petersburg: Nauka.

13. Bogachov, S., Melnykova, M., Ustyenko, V. (2015) *Ekonomiko-pravovi problemy rozvytku velykykh mist ta aglomeratsiy v Ukraini*. Ukraine. Kharkiv: Publishing house «NTMT».

14. Baraban, L. (2011) 'Perspektyvy rozvytku rynku munitsipal'nykh tsinnykh paperiv v Ukraini'. *Phinansovyy prostir*. 4(4), pp. 15-21.
15. Shishkov, S. (2016) 'Natskomisiya uzhestochila pravila razmeshcheniya tsennikh bumag'. <http://business.vesti-ukr.com/114879-nackomissija-uzhestochila-trebovaniya-k-vhozhdeniju-cennyh-bumag-v-birzhevoj-reestr> [accessed 20 May 2016].
16. Butsa, Yu. (2016) 'Rynok obli-hatsii vozmozhen tol'ko pri uslovii zashchity prav ikh sobstvennikov'. http://www.ucci.org.ua/visti/rus/news/2016/02/18/33_.shtml [accessed 20 May 2016].
17. Khromaev, T. (2016) 'NKTs-BPhR anonsiroval poyavleniye novikh instrumentov na phondovom rynke'. <http://www.rbcua.com/rus/news/nktsbfr-anonsiroval-poyavlenie-novyh-instrumentov-1457618522.html> [accessed 20 May 2016].
18. Smentyna, N. (2013) 'Partnerstvo vlady, biznesu ta hromady yak skladova uspishnosti mistsevoho sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku'. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universitetu*. 2(3), pp. 259-262.
19. Mayorova, G., Dyba, M., Onishchenko, S. (2012) *Aktivizatsiya investitsiynoho protsessu v Ukraini*. Kyiv: The Kyiv national economic University.
20. Degtar'yov, A. (2011) 'Investitsionnyy potentsial munitsipal'nykh obrazovaniy: nephormal'noye vzaimodeystviye vlasti i biznesa'. *Obshchestvo i ekonomika*. 2, pp. 141-155.
21. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2007) 'Pro skhvalenn'ya Kontsepcii proektu Zakonu Ukrainy "Pro natsional'nu inphrastrukturu heoprostorovykh danykh"'. <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1021-2007> [accessed 30 May 2016].
22. Dmitriev, V., Bazhenov, A. (2016) *Mekhanizm otlozhennykh nalohovykh platezhei kak sposob phinansirovaniya inphrastrukturnykh proektov: zarubezhnyi opyt*. Moscow: Nauchno-issledovatel'skii phinansovyi institut.
- Hryazeva M.S.** *Mechanism of elimination of personnel organizational resistance to introduction of quality management system.* – P. 133.
- World Economic Forum (2015) 'The Global Competitiveness Report 2014–2015'. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf [accessed 18 March 2016].
 - Polovyan, O. (2012) *Zbalansovanyy rozvytok ekonomichnykh ta ekolohichnykh system (ko-evolyutsiynny pidkhid)*. Ukraine. Donetsk: The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.
 - Huse, E. (1985) *Organizational development and change*. 3rd ed. St. Paul, Minn.: West Pub. Co.
 - Kotter, J. (1990) *A Force for Change: How Leadership Differs From Management*. Free Press.
 - Kotter, J., Schlesinger, C. (1979) 'Choosing Strategies for Change'. *Harvard Business Review*. 57(2), pp. 106-114.
 - Ansoff, I. (1999) *Novaya korporativnaya strategiya*. SPb.: Piter.
 - Levin, K. (2001) *Dinamicheskaya psihologiya*. Moscow: Smyisl.
 - Beckhard, R., Harris, R. (1987) *Organizational Transitions*. MA: Addison-Wesley.
 - Thurley, K., Wirdenius, H. (1973) *Supervision: A reappraisal*. London: Heinemann.
 - Beer, M., Eisenstat, R., Spector, B. (1990) 'Why Change Programs Don't Produce Change'. *Harvard Business Review*, pp. 4-12. <http://webdb.ucs.ed.ac.uk/operations/honsqm/articles/Change1.pdf> [accessed 9 February 2016]
 - Bridzhes, U. (2007) *Upravlenie kompaniyei v period strukturnykh izmeneniy*. Moscow: Vilyams.

12. Husyeva, O. (2011) 'Doslidzhennya evolyutsiyi teorii upravlinnya zminamy yak samostiynoho naukovooho napryamu'. Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky. 9(26), pp. 142-147.

13. Teslyuk, N. (2005) 'Stratehiyi pidpryyemstva po dosyahnennyu konkurentnykh perevah'. Ekonomika, finansy, pravo. 11, pp. 17-20.

14. Pastukhova, V. (2002) Stratehichne upravlinnya pidpryyemstvom: filozofiya, polityka, efektyvnist'. Kyiv: KNTEU.

15. Folomkina, I. (2001) 'Upravlinnya oporom stratehichnym zminam na osnovi kontseptsiyi «sylovoho polya»'. Ukraine. Donetsk: DonNUET. http://trade.donnuet.dn.ua/download/2011/31_1/Folomkin.pdf [accessed 9 February 2016]

16. Moldovanov, M. (1993) Menedzhment, marketing, informatika. Kyiv: Tehnika.

17. Shewhart, W. (1931) Economic control of quality of manufactured product. Nostrand Company.

18. Deming, E. (1994) Vyyhod iz krizisa. Tver: Alba.

19. Isikava, K. (1988) Yaponskie metodyi upravleniya kachestvom. Moscow: «Ekonomika».

20. Kume, H. (1990) Statisticheskie metodyi povyisheniya kachestva. Moscow: «Finansyi i statistika».

21. Mintzberg, H. (1992) Structure in Fives: Designing Effective Organizations Prentice Hall.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Богачов Сергій Валентинович, д.е.н.,
Інститут економіко-правових досліджень
НАН України.

Адреса: 01032, Україна, м. Київ, б-р Шев-
ченка, 60.

Телефон: 38 050 300 01 95.

E-mail: sergeybogachov@yandex.ru.

Венжега Роман Вікторович, Інститут
економіки промисловості НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ,
вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 921 88 56.

E-mail: roman.venzhega@gmail.com.

Гончаренко Любов Іванівна, д.е.н.,
проф., Фінансовий університет при Уряді
Російської Федерації.

Адреса: 125993, Росія, МСП-3, м. Моск-
ва, Ленінградський проспект, 49.

Телефон: 7 495 709 33 42.

E-mail: nn-fa@yandex.ru.

Гринецька Світлана Миколаївна,
к.е.н., Інститут економіки промисловості
НАН України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ,
вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 735 25 75.

E-mail: grinsv-13@rambler.ru.

Грязєва Марина Сергіївна, Приватний
вищий навчальний заклад «Донецький
університет економіки та права».

Адреса: 84501, Україна, Донецька об-
ласть, м. Бахмут, вул. Некрасова, 1.

Телефон: 38 066 898 49 42.

E-mail: marinapristupina@rambler.ru.

Гурнак Олександр Володимирович,
к.е.н., Фінансовий університет при Уряді
Російської Федерації.

Адреса: 125993, Росія, МСП-3, м. Моск-
ва, Ленінградський проспект, 49.

Телефон: 7 495 709 33 42.

E-mail: gurnak@rambler.ru.

Лях Олександр Віталійович, к.е.н., Ін-
ститут економіки промисловості НАН
України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ,
вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 706 28 28.

E-mail: lav_4204@mail.ru.

Мазур Юлія Олександрівна, к.е.н., Ін-
ститут економіки промисловості НАН
України.

Адреса: 03680, Україна, МСП, м. Київ,
вул. Желябова, 2.

Телефон: 38 095 177 26 14.

E-mail: mazur.ju.a@gmail.com.

Філіппова Наталя Володимирівна, Ін-
ститут 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.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Богачев Сергей Валентинович, д.э.н.,
Институт экономико-правовых исследований
НАН Украины.

Адрес: 01032, Украина, г. Киев, б-р Шевченко, 60.

Телефон: 38 050 300 01 95.

E-mail: sergeybogachov@yandex.ru.

Венжега Роман Викторович, Институт
экономики промышленности НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев,
ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 921 88 56.

E-mail: roman.venzhega@gmail.com.

Гончаренко Любовь Ивановна, д.э.н.,
проф., Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации.

Адрес: 125993, Россия, ГСП-3, г. Москва,
Ленинградский проспект, 49.

Телефон: 7 495 709 33 42.

E-mail: nn-fa@yandex.ru.

Гриневская Светлана Николаевна,
к.э.н., Институт экономики промышленности
НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев,
ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 735 25 75.

E-mail: grinsv-13@rambler.ru.

Грязева Марина Сергеевна, Частное
высшее учебное заведение «Донецкий
университет экономики и права».

Адрес: 84501, Украина, Донецкая
область, г. Бахмут, ул. Некрасова, 1.

Телефон: 38 066 898 49 42.

E-mail: marinapristupina@rambler.ru.

Гурнак Александр Владимирович,
к.э.н., Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации.

Адрес: 125993, Россия, ГСП-3, г. Москва,
Ленинградский проспект, 49.

Телефон: 7 495 709 33 42.

E-mail: gurnak@rambler.ru .

Лях Александр Витальевич, к.э.н.,
Институт экономики промышленности НАН
Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев,
ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 050 706 28 28.

E-mail: lav_4204@mail.ru.

Мазур Юлия Александровна, к.э.н.,
Институт экономики промышленности
НАН Украины.

Адрес: 03680, Украина, ГСП, г. Киев,
ул. Желябова, 2.

Телефон: 38 095 177 26 14.

E-mail: mazur.ju.a@gmail.com.

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.

AUTHORS INFORMATION

Sergiy V. Bogachov, Doctor of Economics, the Institute of Economic and Legal Research of NAS of Ukraine.

Address: 01032, Ukraine, Kiev, 60 Shevchenko Blvd.

Tel.: 38 050 300 01 95.

E-mail: sergeybogachov@yandex.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.

Lyubov I. Goncharenko, Doctor of Economics, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation.

Адреса: 125993, Russia, MSP-3, Moscow, 49 Leningradsky Ave.

Tel.: 7 495 709 33 42.

E-mail: nn-fa@yandex.ru.

Svitlana M. Grinevska, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 050 735 25 75.

E-mail: grinsv-13@rambler.ru.

Maryna S. Hryazeva, Private Higher Education Institution "Donetsk University of Economics and Law".

Address: 84501, Ukraine, Donetsk region, Bakhmut, 1 Nekrasov Str.

Tel.: 38 066 898 49 42.

E-mail: marinapristupina@rambler.ru.

Lyubov I. Goncharenko, Doctor of Economics, professor, Financial University under the Government of the Russian Federation.

Address: 125993, Russia, GSP-3, Moscow, 49 Leningradsky Ave.

Tel.: 7 495 709 33 42.

E-mail: nn-fa@yandex.ru.

Oleksandr V. Lyakh, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 050 706 28 28.

E-mail: lav_4204@mail.ru.

Yuliia O. Mazur, PhD in Economics, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 095 177 26 14.

E-mail: mazur.ju.a@gmail.com.

Roman V. Venzhega, the Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine.

Address: 03680, Ukraine, MSP, Kyiv, 2 Gelabov Str.

Tel.: 38 050 921 88 56.

E-mail: roman.venzhega@gmail.com.

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ

Научно-практический журнал

Scientific and practical journal



**Економіка
Промисловості**
Economy of Industry

Издается с 1997 года

Выходит ежеквартально



№ 2 (74)

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 **Google Scholar**. 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. Панааса 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.э.н., ст.н.с. Институт экономики промышленности НАН Украины), ЗЕМЛЯНИН 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 № 5 от 31.05.2016 г.)

© Институт экономики промышленности НАН Украины
© Экономика промышленности, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Гринеvская С.Н. Современные тенденции формирования механизмов саморазвития региона в условиях децентрализации.	5
Гончаренко Л.И., Гурнак А.В. Проблемы и перспективы развития налоговой системы Индии: индустриальный контекст	17
Мазур Ю.А. Перспективы налогового стимулирования НИОКР в Украине: опыт инновационно развитых стран	33
Филиппова Н.В. Направления гармонизации ставки НДС в Украине в контексте международных торговых отношений	49

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Лях А.В. Промышленная политика в условиях децентрализации государственного управления: стратегия разумной специализации.....	74
Венжега Р.В. Угольная промышленность Китая и стран СНГ: проблемы функционирования в контексте современных вызовов	91

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Богачев С.В. Аспекты финансирования развития инфраструктуры крупного промышленного города	124
Грязева М.С. Механизм устранения организационного сопротивления персонала внедрению системы управления качеством.....	133

THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF UKRAINE

Scientific and practical journal



ЕКОНОМІКА
ПРОМИСЛОВОСТІ
Economy of Industry

Since 1997

Published quarterly



No. 2 (74)

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, Associate Professor, St. Petersburg State University, Russia), 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. 5 dated 31.05.2016)**
© The Institute of the Economy of Industry of the NAS of Ukraine
© Economy of Industry, 2016

CONTENTS

MACROECONOMIC AND REGIONAL PROBLEMS OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT

Grinevska S.M. Modern tendencies of forming region's self-development mechanisms in terms of decentralization.....	5
Goncharenko L.I., Gurnak O.V. Problems and prospects of Indian tax system development: industrial context	17
Mazur Y.O. Prospects of R&D tax incentives in Ukraine: experience of innovative developed countries.....	33
Filippova N.V. Directions of VAT rate harmonisation in Ukraine in context of international trade relations.....	49

PROBLEMS OF DEVELOPMENT STRATEGY AND FINANCIAL-ECONOMIC REGULATION OF INDUSTRY

Lyakh O.V. Industrial policy under decentralization of public administration: strategy of smart specialisation	74
Venzhega R.V. Coal industry of China and CIS: problems of functioning in context of modern challenges	91

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY

Bogachov S.V. Aspects of financing the development of large industrial city's infrastructure	124
Hryazeva M.S. Mechanism of elimination of personnel organizational resistance to introduction of quality management system	133

Науково-практичний журнал

№ 2 (74)
2016



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.