

Список використаних джерел

1. Robertson R., Lechner F. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World—Systems Theory // Theory, Culture & Society. 1985, №3.
2. Wallerstein I. The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European world—economy in the Sixteenth Century. New York, 1974.
3. Giddens A. The Consequences of Modernity. Stanford, 1990.
4. Sklair L. Sociology of the Global System. Hemel Hempstead, 1991.
5. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / О.С. Передрій. — Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1628041439232/ekonomika/teoriya_konkurenciyi_portera.
6. Білорус О.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / О.Г. Білорус та ін.; відп. Д.Г. Лук'яненко; Київ. нац. ун-т економіки. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
7. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: [навч. посіб.] / Д.Г. Лук'яненко; Київ. нац. екон. ун-т. — К.: КНЕУ, 2005. — 204 с.

УДК 339.54

І.Ю. ГУЖВА,

к.е.н., Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Моделі державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в країнах світу та Україні

У статті розглянуто міжнародний досвід здійснення державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в економічно розвинутих країнах світу. Проаналізовано успіхи України щодо адаптації у вітчизняній практиці передових міжнародних механізмів державного управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємств. Відзначено важливість інституційного розвитку української системи державного управління в умовах використання відповідного іноземного досвіду. Обґрунтовано необхідність посилення кадрового потенціалу в системі державного управління зовнішньоторговельною діяльністю України.

Ключові слова: державне управління, зовнішньоторговельна політика, іноземний досвід, торговельний представник України, підвищення кваліфікації.

І.Ю. ГУЖВА,

к.э.н., Украинский государственный университет финансов и международной торговли

Модели государственного управления внешнеторговой деятельностью в странах мира и Украине

В статье рассмотрен международный опыт осуществления государственного управления внешнеторговой деятельностью в экономически развитых странах мира. Проанализированы успехи Украины по адаптации в отечественной практике передовых международных механизмов государственного управления внешнеторговой деятельностью предприятий. Отмечена важность институционального развития украинской системы государственного управления в условиях использования соответствующего зарубежного опыта. Обоснована необходимость усиления кадрового потенциала в системе государственного управления внешнеторговой деятельностью Украины.

Ключевые слова: государственное управление, внешнеторговая политика, зарубежный опыт, торговый представитель Украины, повышение квалификации.

I. GUZHVA,

PhD, Ukrainian State University of Finance and International Trade

Models of public administration in foreign trade around the world and in Ukraine

The article deals with international experience of public administration in foreign trade in economically developed countries. Ukrainian progress on adaptation in domestic practice the leading international mechanisms of public administration in foreign trade are analyzed. The importance of institutional development of Ukrainian public administration system using the foreign experience is outlined. The need to strengthen human resource capacity in public administration in foreign trade of Ukraine is determined.

Key words: public administration, foreign trade policy, foreign experience, Trade Representative of Ukraine, training.

Постановка проблеми. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності України та зміна пріоритетів сучасної зовнішньоекономічної політики привели до необхідності реформування вітчизняних засад ЗЕД. Саме органи державної влади мають забезпечити втілення в життя зовнішньої політики країни, ефективність якої є однією з умов утвердження в системі міжнародних економічних відносин. Оскільки для світової економіки характерні перманентні зміни кон'юнктури товарних ринків, проблема розробки та здійснення програми заходів із підтримки експорту та імпорту на міжнародній арені, збільшення або, принаймні,

збереження їх питомої ваги у світовій торгівлі актуальна для будь-якої країни.

Політика регулювання ЗЕД покликана вирішувати важливі завдання з економічної та фінансової збалансованості зовнішньоторговельних операцій з окремими країнами і регіонами для забезпечення стабільного економічного розвитку та зростання рівня життя населення, не хетуючи при цьому принципами економічної безпеки [1, с. 45]. Розвиток світової торгівлі на сучасному етапі відбувається за активної участі держави у формуванні торговельних потоків шляхом використання механізму державного регулювання. Це дає

можливість поєднувати не завжди співпадаючі національні й міжнародні інтереси.

Держава створює необхідну правову базу, яка містить заходи з визначення прав приватної власності й гарантування дотримання контрактів. Уряд також установлює «правила гри», регулюючи відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами. Базуючись на законодавстві, держава виконує функції арбітра у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Найважливішим інструментом досягнення цієї мети має стати вдосконалення механізму регулювання ЗЕД у напрямку оптимального поєднання відкритості національної економіки з ризиками економічного розвитку в умовах глобалізації світового господарства. Особливу роль у цьому відіграє використання найкращого міжнародного досвіду у цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню особливостей державного управління економікою та зовнішньоторговельними відносинами зокрема присвячено наукові доробки багатьох вітчизняних вчених у галузі економіки, права та державного управління. Серед них особливо слід відзначити роботи С.І. Юшиної [2], І.М. Карамбовича [3], О.В. Покатаєвої [4], А.А. Мазаракі [5], В.П. Павленка [6] та ін. Однак проблемі використання міжнародного досвіду як механізму вдосконалення існуючої моделі державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні досі приділено недостатню увагу, що обумовлює необхідність подальших досліджень.

Мета статті – на основі порівняльного аналізу міжнародного досвіду державного управління зовнішньоторговельною діяльністю обґрунтувати основні напрями вдосконалення вітчизняної системи регулювання зовнішньої торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Становлення та розвиток державного регулювання зовнішньоторговельних відносин у країнах із розвинутою економікою пройшли значний еволюційний шлях. Протягом декількох століть у високо розвинутих індустріальних країнах світу з урядової ініціативи здійснювалися заходи, направлені на регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі. Зважаючи на те, яке місце посідають ці країни на сьогодні на світовому ринку, можна зробити висновки, що їхні методи регулювання зовнішньої торгівлі є досить ефективними і постійно удосконалюються.

Так, роль світогосподарських зв'язків в економічному розвитку *Сполучених Штатів Америки* впродовж останніх трьох десятиріч якісно змінилася. Володіючи величезним, багатосекторним внутрішнім ринком при високому рівні забезпеченості сировинними ресурсами, США тривалий час були достатньо економічно «закритою» країною [7]. Перетворення в національному господарстві країни в 1980–1990-ті роки супроводжувалися формуванням розгалуженої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Американські корпорації стали активніше йти на торгів, коопераційні та інші зв'язки з іноземними фірмами, на спільний бізнес із зарубіжними партнерами у власній країні і за її межами [8, с. 46–47].

США постійно шукають оптимальні шляхи підтримки експорту і захисту національних виробників від зовнішніх конкурентів. Для цього в 1988 році було розроблено і ухвалено «Комплексний закон про торгівлю і конкурентоспроможність». Зовнішньоекономічна політика США віддзеркалює напрям їх стратегічних пріоритетів, що спрямований на розширення торговельних відносин з партнерами по НАФТА,

особливо з Канадою. Визначальні позиції в зовнішньоекономічних зв'язках займають американські транснаціональні компанії, що володіють мережею підприємств по всьому світу, з'єднаних кооперативними зв'язками. У результаті діяльності цих корпорацій американська економіка все більш інтегрується у світове господарство [9, с. 224–226].

Оскільки серйозною проблемою у зовнішній торгівлі для США є значне (більше ніж у 1,5 раза) переважання імпорту над експортом, державне управління у сфері ЗЕД направлене передусім на посилення заходів зі стимулювання експорту. Прийнята державна програма консультаційної допомоги американським експортерам з приводу особливостей окремих зарубіжних ринків. Розгорнулася широкомасштабна кампанія з подолання бар'єрів для іноземних товарів на ринках Японії, Китаю, деяких нових індустріальних країн [10, с. 224].

В економічній стратегії уряду *Німеччини* розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відведена ключова роль з урахуванням високої залежності стану економіки від результатів її участі у зовнішньоторговельних операціях. Основою зовнішньоекономічної політики Німеччини є розвиток економічних зв'язків з її головними міжнародними партнерами – іншими країнами ЄС, США і Японією. Велика увага надається розширенню присутності німецьких фірм на ринках країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, півдня африканського континенту, Східної і Центральної Європи. Зовнішня торгівля – одна з найбільш динамічних галузей економіки Німеччини, стимулятор її економічного зростання. Зовнішньоекономічні зв'язки Німеччини характерні тим, що це один з найважливіших експортерів і імпортерів світу.

Стимулюванню німецького експорту сприяє розвинута система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, у цілях сприяння зовнішньоекономічній діяльності німецьким фірмам надається державна фінансова підтримка для їх участі в зарубіжних виставках і ярмарках, завдяки чому ініціюється близько 20% усього німецького експорту, розширяється мережа німецьких зовнішньоторговельних палат.

Німецька модель соціального ринкового господарства, що сформувалася в основному в результаті реформ 1940–1950-х років, визначається як поєднання ефективного конкурентного ринкового господарства з сильною соціальною (перерозподільною) політикою, що забезпечує реалізацію принципу соціальної справедливості. Проте концепція даної моделі із самого початку спиралася на ефективну конкуренцію і запобігання концентрації економічної влади, унаслідок чого державне втручання обмежується; причому потреба в такому втручанні повинна скорочуватися, оскільки ефективний розвиток ринкової економіки знімає гостроту соціальних проблем. На практиці початкова модель піддалася зовнішній дії «глобального регулювання» і монетаристського регулювання пропозиції [11, с. 95].

В умовах структурної перебудови, що відбувається в економіці *Франції*, зростаючу роль відіграє зовнішня торгівля, що є однією з найбільш динамічних галузей і головною формою участі країни в системі зовнішньоекономічних відносин. Починаючи з ранніх 2000-х виявилася тенденція до випереджального зростання експортних і імпорتنних операцій порівняно із загальними темпами економічного розвитку Франції, а нинішній період відзначено подальшим посиленням залежності французької економіки від світового ринку. Зростання

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

відкритості французької економіки проявилось у збільшенні експортної спрямованості виробництва в провідних галузях промисловості. Експортна квота в оброблювальній промисловості перевищує 36% при явній перевазі галузей електротехнічного і транспортного машинобудування.

Таких результатів вдалось досягти завдяки значним змінам в механізмі державного регулювання зовнішньої торгівлі країни, і перш за все експорту. Регулювання спрямоване на підвищення конкурентоспроможності французьких товарів, має комплексний характер і зачіпає, крім сфери реалізації товарів, і стадію експортного виробництва. Значно розширені методи і засоби державного втручання, що вирізняється селективністю і цілеспрямованістю. Крім того, зростає взаємозв'язок його основних важелів у кредитно-фінансовій і адміністративній сферах. У цілому експорт Франції в інші країни ЄС складається в основному з товарів високого ступеня спеціалізації, тоді як високоякісне устаткування і продукти масового споживання в його структурі представлені недостатньо.

Розглядаючи французьку модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно відзначити, що її становлення характеризується доволі широкими для ринкової економіки масштабами діяльності держави. Ринкові регулятори в країні традиційно слабші, ніж у німецькій і тим більше в англійській економіці. Це зближує господарський механізм, що склався у Франції, з його південно-європейськими варіантами (відносна слабкість національних підприємців, функції яких значною мірою бере на себе держава, у соціальному відношенні – наявність впливових лівих політичних сил). У довгостроковому плані французький господарський механізм еволюціонує в сторону посилення потужності підприємств і відповідного перерозподілу функцій між ними і державою. Проте через суспільство і бізнес, «рух до ринку» відрізняється сповільненістю і непослідовністю. Роль держави в економіці і зараз надзвичайно висока, діяльність бізнесу значною мірою регламентована.

Великобританія, що займала провідну роль у світовій торгівлі в 1940-х роках, проводила політику вільної торгівлі і поміркованого протекціонізму, бажаючи посилити економічний вплив у світі, однак режим торгової політики світового ринку мав на неї негативний вплив. Поглиблення міжнародного розподілу праці призвело до того, що Великобританія почала в усе зростаючих масштабах ввозити промислові товари, частина з яких не вироблялася в країні. Відтак, зовнішньоторговельний баланс Британії наразі пасивний, тобто імпорт переважає над експортом, проте платіжний баланс за всіма формами зовнішньоекономічних зв'язків активний. Розвивається сфера послуг, значення якої в експорті збільшується [12, с. 116].

Зростання імпорту призвело до вживання активних заходів щодо розширення експорту, проте за темпами його зростання Великобританія значно відстає від інших розвинутих країн і її частка у світовому експорті знижується. У той же час у Великобританії, як і в більшості інших країн із розвинутою економікою, темпи зростання експорту за післявоєнний період вищі, ніж темпи зростання ВВП. На сьогодні її питома вага оброблювальної промисловості в експорті зростає. Приблизно 40% експорту доводиться на продукцію машинобудування. У даний час завдання захоплення емких ринків збуту країн, що розвиваються, є головним завданням

англійських ТНК. Основними торговими партнерами Великобританії є країни ЄС (особливо Німеччина, Франція, Нідерланди і Італія), США, країни Південно-Східної Азії.

Аналізуючи загальну соціально-економічну модель Великобританії, слід відзначити, що її своєрідність відображає особливості історичного процесу становлення. Британська модель, на відміну від європейської континентальної, має багато спільного з американською моделлю «акціонерного капіталізму», що пояснюється низкою чинників, зокрема, близькістю культури і традицій підприємництва. Разом із тим участь Великобританії в інтеграційних процесах в Європі супроводжується певним зближенням британської і континентальної моделей. Національні господарські механізми і економічна політика все більш трансформуються під впливом вимог органів ЄС. Глобалізація і європеїзація сприяють ерозії багатьох традиційних цінностей і «модернізації» британської моделі, не відмінюючи її специфіки.

Канада на сучасному користується сприятливою для неї кон'юнктурою на світових товарних ринках, адже динамічний розвиток, який в посткризовий період спостерігається у США і дещо меншою мірою в країнах ЄС підтримує стабільно високий попит на канадську продукцію, особливо на інвестиційні товари. Приріст канадського експорту на початку ХХ ст. становив близько 20%. Канада є найбільшим постачальником сировини в США: близько половини всієї канадської нафти і газу поступає в Сполучені Штати. Крім того, за обсягом двостороннього обміну товарами і послугами США і Канада є найбільшими зовнішньоторговельними партнерами у світі. Слід зазначити, що, незважаючи на сировинну орієнтацію економіки, частка готових виробів в товарному експорті переважає. Географічно, окрім США (83%), канадський експорт розподіляється також за такими країнами і регіонами, як Європейський Союз (4,5%, у тому числі Великобританія – 1,5%) і Японія (4,5%). Зовнішньоторговельна стратегія Канади побудована на участі країни як у процесі глобалізації світової економіки (участь у СОТ), так і на регіональній орієнтації розвитку (велика частина зовнішньої торгівлі доводиться на країни НАФТА) [13, с. 179–180].

Багато експертів схильні вважати, що пік у розвитку зовнішньої торгівлі Канади вже пройдений і підтримувати колишні темпи зростання експорту їй буде досить важко. Відповідно і економічна ситуація у відкритій економіці Канади має незабаром зазнати зміни. Резерви зростання тепер слід шукати в збільшенні споживання на внутрішньому ринку. При цьому існують й інші більш оптимістичні прогнози розвитку зовнішньоторговельних відносин даної країни, які базуються на тому, що Канада є потужною промисловою державою з багатими сировинними запасами і має всі необхідні умови для посилення своєї експансії на міжнародному ринку [14, с. 150].

Основними пріоритетами зовнішньоекономічної політики Японії є: забезпечення економічної безпеки країни, її провідних позицій у світовій економіці та інтеграційних процесах в Азійсько-Тихоокеанського регіону, подальше зміцнення фінансової, економічної і технологічної потужності ролі і місця «ключового гравця» у світовій торгівлі і інвестиціях. Результатом японської зовнішньоекономічної політики стало перетворення японського експорту на важливе джерело фінансування розвитку економіки. Головною метою імпоротної політики є

заохочення ввезення в країну необхідних сировинних і інших ресурсів. Для Японії було характерним велике збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Вирішальне значення для торгової експансії мали прискорена індустріалізація, монополізація, ввезення сировини, необхідної для національної індустрії.

Однією з характерних рис нової моделі розвитку Японії є зміна зовнішньоекономічної стратегії, а саме: здійснений перехід від орієнтації на експорт товарів до експорту капіталів. Японія стала здійснювати широкомасштабні інвестиції (прямі і портфельні) за кордоном. Було зроблено ставку на ринки Південно-Східної Азії і США. Пізніше до сфери інтересів японських інвесторів ввійшла Західна Європа. Із сучасних проблем Японії можна виділити складнощі у сфері експорту. Значно знизився обсяг японського експорту в країни Південно-Східної Азії, продовжуються «торгові війни» Японії із США і країнами, що входять в ЄС. Небезпечні наслідки, пов'язані зі зменшенням експорту Японії, пояснюються тим, що в японській моделі економічного зростання експорт є однією з рушійних сил розвитку. Зниження японського експорту було обумовлене процесом інтернаціоналізації виробництва японських компаній, які переводили свою виробничу базу в країни і регіони збуту товарів (США, Європу), або в країни Південно-Східної Азії з більш низькими витратами по оплаті праці.

Вивчення досвіду державного регулювання зовнішньої торгівлі розвинених країн показує, що роль прямого адміністративного втручання зростає в надзвичайних умовах, коли необхідно централізувати витрачання й надходження валютних ресурсів, забезпечити енергією, сировиною й дефіцитними матеріалами найважливіші галузі економіки. У період нормального економічного розвитку співвідношення між адміністративними та економічними інструментами державного регулювання змінюється на користь останніх. Характерною особливістю державного регулювання зовнішньої торгівлі в період підйому є розширення використання грошово-кредитних, фінансових і митних засобів регулювання експорту й імпорту при скороченні дії прямого адміністративного впливу. Але й у цей період механізм державного регулювання в більшості країн зберігає комплексний характер, поєднуючи адміністративні й економічні інструменти.

Суть такого комплексного характеру зводиться до використання багатосторонніх інструментів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, які взаємодіють між собою, по-різному впливають на експортно-імпортні операції й взаємодоповнюють один одного. В узагальненому вигляді ці інструменти включають:

- економічні засоби управління й регулювання зовнішньої торгівлі: мито, митні збори, зрівнювальне прикордонне оподаткування, акцизи й розвинене внутрішнє оподаткування, субсидії внутрішнім товаровиробникам та інші засоби, теорія, техніка і практика яких добре розроблена в багатьох країнах світу;
- адміністративні методи регулювання: заборони й обмеження експорту та імпорту, ліцензування й контингентування ввозу та вивозу, добровільне обмеження експорту і деякі інші, які широко використовуються у світовій практиці;
- так звані технічні бар'єри в торгівлі: стандарти й технічні норми, методи визначення відповідності стандартам, правила і норми безпеки, системи сертифікації низки товарів, санітарно-ветеринарні норми та норми охорони здоров'я, засоби, пов'язані із захистом навколишнього середовища та ін.;

– заходи, які мають сприяти національним експортерам і виробникам товарів для експорту;

– валютно-фінансові інструменти: маневрування обліковою банківською ставкою, які впливають на підвищення або зменшення національного валютного курсу, використання кредитних механізмів тощо [15, с. 257].

Розглянуті вище моделі регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть сприяти розробці власної моделі її регулювання в Україні. Власне, на сучасному етапі розвитку Україна намагається створювати систему ефективного державного управління, спираючись на досвід високо розвинутих країн. Прикладом цього може слугувати запровадження інституту Торгового представника України в рамках Міністерства економічного розвитку і торгівлі за американським зразком Торгового представника сполучених штатів (United States Trade Representative – USTR).

Офіс торгового представника США є урядовою агенцією, що відповідає за розробку рекомендацій щодо торгової політики США для президента Сполучених Штатів, проведення торгових переговорів на двосторонньому і багатосторонньому рівнях, координацію торгової політики в уряді. Також щорічно Офісом торгового представника США готується спеціальний звіт, в якому повідомляється про торгові бар'єри для американських компаній і продуктів у зв'язку з законами про інтелектуальну власність, що стосуються авторського права, патентів і товарних знаків в інших країнах.

Інститут Торгового представника України також має на меті виконання функцій з просування економічних інтересів країни на європейському та світовому ринках, здійснення у межах своїх повноважень координації діяльності торгових представництв у склад дипломатичних установ країни. Однак вітчизняний аналог має певні відмінності. По-перше, Торговий представник України не має власного офісу (тобто структурного підрозділу), а за посадою є заступником міністра економічного розвитку і торгівлі. По-друге, відповідно до Положення «Про Торгового представника України» [16] на нього покладено значно більше завдань, лише основними з яких є:

- проведення постійного моніторингу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізу ефективності експорту та імпорту товарів і послуг, розроблення і здійснення заходів щодо розвитку та вдосконалення структури експорту та імпорту товарів і послуг, розроблення рекомендацій для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін на світовому ринку;
- проведення аналізу впливу інструментів торговельного захисту на розвиток торгівлі, розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності його використання для досягнення економічного зростання;
- виконання завдань з питань економічного співробітництва України з ЄС та розроблення пропозицій стосовно вдосконалення механізму взаємодії з інституціями ЄС;
- проведення моніторингу виконання членами СОТ зобов'язань у рамках СОТ із метою забезпечення захисту прав та інтересів України;
- представництво України в СОТ, Чорноморському банку торгівлі і розвитку та інших міжнародних економічних організаціях;
- здійснення координації переговорів між Україною та іншими державами щодо укладення угод про вільну торгівлю, а також підготовка економічних обґрунтувань стосовно таких угод;

– виявлення фактів або загроз застосування органами іноземних держав, митними союзами або економічними угрупованнями антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів до товарів походження з України;

– координація в межах своїх повноважень підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів у сфері міжнародної торгівлі.

Державна політика, що проводиться за західним зразком, наразі ще не дала очевидних позитивних результатів, оскільки Україна відрізняється від західних країн не тільки природними ресурсами і торговими звичаями, а й соціальною сферою, що є різким контрастом з тим середовищем, яке сформувало промислово розвинуті економіки. Крім того, досвід розвинутих країн показує, що перебудувати економічну систему та сферу зовнішньоторговельних відносин зокрема в короткі терміни неможливо. Таким чином, розвиток ринкової системи господарювання в Україні обумовлює трансформацію та розвиток форм і методів державного управління економікою, вимагає урахування міжнародного досвіду у застосуванні нових підходів до визначення місця та ролі суб'єктів господарювання у розвитку національного виробництва.

Тому надзвичайно важливим для уможливлення позитивної адаптації в Україні міжнародного досвіду державного управління зовнішньоторговельною діяльністю залишається розвиток інституційної складової вітчизняної системи організаційно-регулятивного впливу на торговельно-економічні відносини. Зокрема, необхідними видаються:

- чітке розмежування функцій між органами державної влади;
- масштабний розвиток системи торговельних представництв шляхом використання усіх існуючих моделей (державний представництв, державно-приватних, представництв об'єднань представників бізнесу);
- відкриття торгпредств в основних торговельно-політичних центрах світу – Женева, Брюссель, США, Китай, Туреччина;
- розвиток державно-приватного партнерства з метою оперативного вирішення актуальних питань та забезпечення ефективних умов для розвитку ЗЕД;
- вдосконалення роботи Торгово-промислової палати України (ТПП) шляхом перетворення її на механізм формування «єдиного голосу бізнесу» та виконання ролі «арбітра» у системі державно-приватного партнерства;
- поширення практики формування торгових домів (ТД) як універсальних торговельних компаній-посередників у міжнародній торгівлі несировинними товарами, а також сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) як механізму розбудови інфраструктури для формування крупних партій продовольчих товарів на поставку за кордон.

Окремо слід звернути увагу на те, що належна імплементація розглянутих інституційних механізмів вдосконалення вітчизняної системи державного управління зовнішньоторговельною діяльністю вимагає забезпечення підвищення кваліфікації, якісної підготовки та перепідготовки фахівців з міжнародної торгівлі. Це потребує створення спеціалізованого структурного підрозділу (наприклад Інституту зовнішньої торгівлі) з метою підготовки спеціалізованих фахівців (commercial attache) для ефективного просування економічних інтересів у міжнародних відносинах. Такий інститут повинен готувати як фахівців для потреб органів державної

влади (для роботи в центральних органах виконавчої влади, законодавчій та інших гілках влади, закордонних представництвах), так і для потреб бізнесу.

Принциповою особливістю навчання має стати задоволення реальних потреб у фахівцях commercial attache України, тому важливою є не кількість (достатньо 100–150 фахівців на рік), а якість – професійне володіння інструментарієм СОТ (лібералізація, доступ до світових ринків, торговельний захист тощо) та здатність до економіко-правового аналізу. Забезпечення такої підготовки та перепідготовки має відбуватися у спеціалізованих вищих навчальних закладах у тісній співпраці з профільними органами державної влади та бізнес структурами з використанням сучасних технологій підготовки кадрів та організації наукової роботи.

Висновки

На сьогодні накопичено чималий досвід ефективного державного управління зовнішньоторговельною діяльністю в розвинутих країнах світу, який полягає насамперед у розширенні використання грошово-кредитних, фінансових і митних засобів регулювання експорту й імпорту при скороченні дії прямого адміністративного впливу. Запровадження відповідного досвіду в Україні є давно назрілим питанням, однак зіштовхується з проблемами недосконалості інституційного середовища. Відтак в Україні основні зусилля при реформуванні і подальшій розбудові вітчизняної системи державного управління повинні бути спрямовані на створення ефективної інституційної основи розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин, у першу чергу, шляхом створення мереж торговельних представництв за всіма існуючими формами, розвитку державно-приватного партнерства, вдосконалення роботи Торгово-промислової палати, поширення практики формування торгових домів та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Особливої актуальності в даному випадку набуває формування ефективної системи підвищення кваліфікації, підготовки та перепідготовки кадрів, що визначає необхідність започаткування в Україні програми commercial attache та потребу у розвитку центру моделювання та прогнозування економіки.

Список використаних джерел

1. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.П. Гребельник, О.О. Донченко, Т.М. Мельник та ін. – К.: КНТЕУ, 2002. – 280 с.
2. Юшина С.І. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні / С.І. Юшина; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К.: КНТЕУ, 2007. – 149 с.
3. Карамбович І.М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України: монографія / І.М. Карамбович; Державна митна служба України. – Д.: Академія митної служби України, 2009. – 281 с.
4. Покатаєва О.В. Державне регулювання трансформації торговельно-економічних відносин: інституціональний підхід: монографія / О.В. Покатаєва; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2009. – 408 с.
5. Мазаракі А.А. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2015. – 375 с.
6. Павленко В.П. Державне регулювання національної економіки: методологія та перспективи розвитку: монографія / В.П. Павленко;

М-во екон. розвитку і торгівлі України, Н.-д. екон. ін-т. – К.: Фенікс, 2015. – 303 с.

7. Breault R. The evolution of clusters of structured economic development regions and the future / Breault Research Organization. – Tucson: BRO, 2000. – 91 p.

8. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учеб. пособие для вузов / М.Б. Елова, Е.К. Муравьева, С.М. Панферова и др.; Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной. – М.: Логос, 2000. – 248 с.

9. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 676 с.

10. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учеб. для вузов / Е.Ф. Авдокушин, А.В. Бойченко, В.Ф. Железова, В.А. Зубенко; Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьямова. – М.: ФЛИНТА, 2001. – 479 с.

11. Гутник В. Модели социально-экономического развития стран Западной Европы / В. Гутник // Общество и экономика. – 2000. – №2. – С. 92–98.

12. Економічна історія України і світу: підруч. / Б.Д. Лановик, З.М. Матисякевич, Р.М. Матейко Р.М.; за ред. Б.Д. Лановика. – К.: Вікар, 2001. – 477 с.

13. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран: Учеб. / А.И. Погорлецкий. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 492 с.

14. Письмаченко Л.М. Досвід державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою / Л.М. Письмаченко // Теорія і практика державного управління. – 2007. – №1(16). – С. 138–154.

15. Онищенко О.А. Механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі / О.А. Онищенко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 2. – С. 253–260.

16. Про затвердження Положення про Торгового представника України / Постанова Кабінету Міністрів України від 16.10.2014 №550 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/550-2014-%D0%BF#n8>

УДК 332.628

А.О. КОШЕЛЬ,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Особенности создания методики оценки стоимости объектов недвижимого майна для целей оподаткування

У статті проведений аналіз сучасного стану оцінки вартості об'єктів нерухомого майна. Також розглянуті проблемні питання щодо переходу системи оподаткування об'єктів нерухомого майна на ринкову основу. Запропоновано науковий підхід до створення методики оцінки ринкової вартості об'єктів нерухомого майна.

Ключові слова: оподаткування, об'єкти нерухомого майна, ринкова вартість, ціна землі, ринок земель.

А.А. КОШЕЛЬ,

к.э.н., Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Особенности создания методики оценки стоимости объектов недвижимого имущества для целей налогообложения

В статье проведен анализ современного состояния оценки стоимости объектов недвижимого имущества. Также рассмотрены проблемные вопросы перехода системы налогообложения объектов недвижимости на рыночную основу. Предложен научный подход к созданию методики оценки рыночной стоимости объектов недвижимого имущества.

Ключевые слова: налогообложение, объекты недвижимого имущества, рыночная стоимость, цена земли, рынок земель.

A. KOSHEL,

Ph.D. in Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Features of creation of methods of valuation of real property for tax purposes

In the article the current state of the valuation of real property is analyzed. It is also problematic issues of transition of the system of taxation of real estate on a market basis are considered. Scientific approach to the creation of methodology for assessing the market value of real property is proposed.

Keywords: taxation, real estate, market value, price of land, land market.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна знаходиться на шляху значних змін, пов'язаних з децентралізацією влади та переходом на нові ринкові механізми визначення вартості об'єктів нерухомості для цілей оподаткування. Перехід до оподаткування житлової та нежитлової нерухомості за ринковою вартістю слід віднести до проектів високого рівня складності і відповідальності, оскільки він зачіпає не тільки інтереси бізнесу, а й інтереси всіх громадян України. Ціна помилок при реалізації цього проекту може бути дуже високою для всіх зацікавлених учасників. Тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані зі створенням сучасної методики оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як С.В. Грибовський, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, В.М. За-яць, О.П. Канаш, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, П. Самуельсон, А.М. Третяк, проте питання оцінки вартості об'єктів нерухомого майна для цілей оподаткування в ринкових умовах потребує більш глибокого дослідження.

Метою статті є аналіз сучасного стану оцінки вартості об'єктів нерухомого майна. Розгляд проблемних питань щодо переходу системи оподаткування об'єктів нерухомого майна на ринкову основу. Пропозиція щодо наукового підхо-