

Nevertheless, if global corporations transform competition in total monopolization, the economic cluster systems can transform competition in cooperation integration without destroying healthy competition as the driving force. Network national economy is a powerful engine of social and economic growth and the mechanism of national security in the face of total corporate globalism.

Thus, global economic revolution and the transition to the knowledge economy require new strategic decisions at both the national and international levels. Folk market business should be the basis of the updated economy.

References:

1. Bilous O. G. *Globalization and National Development Strategy* / O. G. Bilous. – K., 2014. – 301 p.
2. Brzezinski Zb. *Choice: Domination or Leadership* / Zb. Brzezinski, 2004. – 256 p.

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ НА ПЕРІОД 2017-2021 РОКІВ – ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ РОЗВИТКУ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Ю.В. Хаймінова, к.е.н., доцент

Національний університет «Одеська юридична академія»

Розробка експортної стратегії є своєчасною реакцією на негативні тенденції у зовнішньоторговельній сфері України – тривалу імпортозалежність української економіки, падіння обсягів експорту товарів, сировинну спрямованість українського експорту тощо. До публічного розгляду представлений текст «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років» (Стратегія), робочий проект додатку до проекту розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років» – Плану завдань та заходів із реалізації Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років [1].

Основною метою Стратегії є перехід України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках. Відповідно до мети сформовані ключові стратегічні завдання та запропоновано план дій щодо їх виконання. В документі проаналізовано тенденції зовнішньої торгівлі України, стан інвестиційного, інноваційного, макроекономічного середовища, ринку праці – чинників, що впливають на формування та розвиток експортного потенціалу України, проведено огляд національної, галузевої та регіональної стратегії та планів розвитку, торговельної політики та напрямів підтримки зовнішньої торгівлі. Особлива увага приділяється аналізу чинників низької конкурентоспроможності українського експорту та визначенню відповідного плану дій.

Одним з чинників, який гальмує розвиток експорту, є недостатня та застаріла транспортна інфраструктура. Так, зазначається, що високі портові збори значно погіршують конкурентоспроможність українських портів, внутрішні перевезення є найдорожчим компонентом експорту для суб'єктів господарювання. Як наслідок, ця складова логістики негативно впливає на конкурентоспроможність українських експортерів. В Стратегії для розвитку транспортної інфраструктури пропонується закінчити розробку та прийняти транспортну стратегію України, визначити пріоритетні проекти розвитку та модернізації транспортної інфраструктури за такими основними напрямками: створення «Транспортного коридору Великого шовкового шляху», внутрішні водні шляхи (річкові порти), українські залізниці, регіональні аеропорти.

В Стратегії справедливо зазначається, що останні кілька років Україна концентрує свої зусилля на створенні сприятливих умов для торгівлі на ринках ЄС. Для диверсифікації напрямків експорту необхідно проаналізувати можливості, які можуть відкрити ринки з високим потенціалом зростання, наприклад Китаю та Індії. У довгостроковій перспективі слід передбачити можливість укладання нових угод про вільну торгівлю з певними торговельними партнерами на ринку АТР. Залучення України до участі у Великому шовковому шляху сприятиме відновленню транзитного потенціалу як основи розвитку експорту транспортних послуг.

Слід зазначити, що транспорт не слід розглядати тільки як складову, що забезпечує розвиток експортного потенціалу. Транспортні та логістичні послуги мають високий попит на світових ринках. Експорт морських транспортних послуг, продукцію суднобудування слід розглядати перспективним напрямом підвищення експортного потенціалу. В Стратегії поза увагою залишилась проблема розвитку морського судноплавства, морських портів та судноремонтних та суднобудівних заводів (хоча продукцію машинобудування в тому складі і для морських суден, виокремили серед перспективних експортних галузей економіки). Обсяг експорту морських перевезень в 2016 р.

склав 650 млн.дол.США (12,34 % загального обсягу експорту транспортних послуг). Проблема розвитку експортного потенціалу морської галузі не обмежується проблемою високих портових зборів. Завдання сприяння розвитку транспортної інфраструктури слід доповнити стратегічними напрямками розвитку морегосподарського комплексу.

В плані дій передбачається створення системи фінансової підтримки українських експортерів, включаючи створення Експортно-кредитного агентства (ЕКА), розробку плану імплементації, створення програми послуг страхування, плану гарантування експортних кредитів та розробку механізму кредитування (позик) для експортоорієнтованих проектів. На даний час передбачається, що ЕКА будуть надавати тільки страхові послуги. В подальшому слід уточнити вірогідність дублювання функцій ЕКА та ПАТ «Укресімбанк» в статуті якого прописано надання фінансової підтримки українським експортерам. В Стратегії не вказано, які ще інститути входять до системи фінансової підтримки українського експорту, які потребують створення та впровадження.

Таким чином, не дивлячись на певні недоліки, поза сумнівом є той факт, що представлена «Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років» є комплексним документом, який передбачає реалізацію дій з розвитку різних галузей економіки, підпорядковуючись єдиній меті розвитку експортного потенціалу України та конкурентоспроможності продукції та послуг на світових ринках.

Перелік посилань:

1. *Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be-32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

INSTITUTIONAL BARRIERS TO THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL COOPERATIVES IN UKRAINE

N. Tsymbalista, PhD (economics)

State institution «Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine» in Lviv

Formation of a favorable institutional environment is a question of vital importance for the further development and extension of cooperation in agriculture of Ukraine. For the members of agricultural cooperatives this can become apparent through their ability to gain long-term benefits from joint economic activities, herewith the value of these benefits should exceed the volume their additional transaction costs related to the cooperation. And only in this case small agricultural producers may become strongly and permanently motivated to establish agricultural cooperatives of different types and participate in joint economic activities, and therefore market mechanisms of agricultural cooperation development will run successfully [1, p. 16]. In this respect it is important to pay a proper attention to the existing institutional gaps and dysfunctions which the effective operation and development of agricultural cooperatives.

Unfortunately today there is no reliable evidence that integration of individual producers into agricultural cooperatives, both production and service, increases the profitability of their members due to the economies of scale and improves their market position through group actions, e.g. through fixing higher selling prices for agricultural products or lower purchase prices for material resources. In fact everything is going on vice versa. Very often on local markets of agricultural products producers can get higher prices for their products than the official price of wholesale purchases. In addition, very typical is the situation when food processors purchase agricultural production from large farms at considerably higher prices than those offered to small farmers and agricultural cooperatives. To some extent this is due to greater ability of large agricultural enterprises on the formation of large homogeneous batches. Still, there are reasonable grounds to believe that a considerable, often hidden (informal), monopoly of processing companies and commercial intermediaries within the supply chains in the agricultural market takes place in Ukraine, and for this reason obtaining economies of activity scale for agricultural cooperatives is impossible [2, p. 79].

Legal regulation of economic activity as a whole, and the laws related to agricultural cooperatives in particular, constitute another consequential component of the institutional environment. One of the topical issues of the current Ukrainian legislation concerning agricultural cooperatives is related to the determination of non-profit status of service cooperatives established by agricultural producers in order to reduce their production costs and/or increase profitability. According to the Tax Code of Ukraine a non-profit organization should comply with a number of criteria. In particular, it is required that in case of liquidation of a non-profit organization its assets should be passed to another non-profit organization or given