

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=EkspornaStrategiiaUkraini-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

over to the budget (paragraph 133.4.1 of the article 133) [4]. At the same time the Law «On Agricultural Cooperation» determines that after a cooperative is liquidated its members should get back their basic and complementary equity stakes, and in case if any extra assets occur after the cooperative pays all its liabilities to the creditors and other counterparties, these fund should be distributed among the members according to the Statute [3]. Another contradiction lies in the consecution of an agricultural service cooperative's income distribution. As a non-profit organization it has no right to make any payments to its members from the income (according to the above-mentioned chapter of the Tax Code), but on the other hand this practically means that a cooperative is not allowed to make cooperative payments to its members. These legislative gaps could be solved by adding to the respective article of the Tax Code a remark, that all the requirements to the non-profit organizations mentioned in the chapter 133.4.1 are valid only if they don't contradict with the other laws, which regulate activities of a specific type of non-profit organizations.

We also need to pay a particular attention to the recent changes to the Tax Code, which provide that the taxable income (profit or loss before tax) should be increased by 30 % of the total value of goods (works, services) purchased from non-profit organizations if the value of goods purchased from these organizations during a financial year exceeds 25 minimum wage, established on 1 January of the year (chapter 140.5.4, Art. 140 of the Tax Code) [4]. This regulation can lead to a significant limitation of market opportunities for agricultural service cooperatives, as any food processing or other enterprise, which will buy agricultural products of a service agricultural cooperative for more than 80 thousand UAH during the year, will automatically increase the value of its liabilities for income tax.

Seeing the above, it is extremely important to resolve the existing legislative gaps and to ensure mutual consistency of the Tax, Civil and Commercial Codes with relevant special (cooperative) legislation.

References:

1. Borshchevskiy, V.V., Mahas, V.M. (2014). *Agricultural cooperation: market mechanisms of development. Economics of agri-industrial complex*, 10, pp. 14-19. [In Ukrainian].

2. Hubeni, Yu. E. (2013). *Identification of economic obstacles for cooperative agricultural enterprises. Cooperative reading : 2013 : Proceedings of the All-Ukrainian scientific conference (Zhytomyr, 4-6 April 2013). Published by Zhytomyr National Agroecological University*, pp. 78-81. [In Ukrainian].

3. Supreme Council of Ukraine (1997). *On Agricultural Cooperation. Law of Ukraine, adopted on 1997, July 17, 469/97. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/469/97-%D0%B2%D1%80>*. [In Ukrainian].

4. Supreme Council of Ukraine (2010). *Tax Code of Ukraine. Law of Ukraine, adopted on 2010, December 2, 2755-VI. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>*. [In Ukrainian].

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Н.М. Чеботарьова, к.е.н., доцент

Ю.В. Файзуліна, здобувач вищої освіти

ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», м. Старобільськ

Активізація процесів глобалізації, підвищення ролі і значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для країни обумовлює необхідність пошуку нових шляхів підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій. Зміцнення взаємовигідного партнерства в ЗЕД, подальший розвиток зовнішньоторговельних відносин є найважливішими факторами економічного зростання. В умовах глобалізації великого значення набуває регулювання зовнішньоторговельної діяльності, що передбачає реалізацію державою системи заходів і методів, необхідних для забезпечення взаємодії національного господарства зі світовим.

Проблеми і перспективи розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами, імпортозаміщення, операції з імпортною давальницькою сировиною висвітлювали вчені-економісти: Р. Моторин, С. Растворцева і В. Фаузер, Н. Чеботарьова й інші. Ретельний аналіз українського законодавства із регулювання ЗЕД, виокремивши його позитивні і негативні якості зробив Д. Минюк. Т. Мельник і Т. Вишинська окреслили не менш важливу проблему щодо ілєгалізації зовнішньої торгівлі в Україні.

Проблеми зовнішньої торгівлі, які сьогодні негативно позначаються на економічній ситуації в Україні, вимагають негайного вирішення. Включення України в якості рівноправного суб'єкта в світове господарство залишається наразі одним з головних її завдань.

Україна має зовнішньоекономічні відносини з багатьма країнами світу і постійно розвиває їх. Так, згідно з даними СОТ в 2015 р. на Україну припадало 0,23 % всього світового експорту товарів і 0,22 % імпорту. У світовому експорті послуг Україні належить всього 0,26 % і в імпорті – лише 0,21 % [1]. Аналізуючи показники останніх років, відновлення зростання експорту можна очікувати лише після 2017 р.