

**Горбачук В. М.**

*доктор фізико-математичних наук,  
старший науковий співробітник  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова  
Національної академії наук України*

**Дунасвський М. С.**

*магістр, аспірант  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова  
Національної академії наук України*

**Сулейманов С.-Б.**

*магістр, аспірант  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова  
Національної академії наук України*

**Gorbachuk V. M.**

*DSc (Physics and Mathematics)  
Senior Research Associate, Senior Research Associate  
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,  
National Academy of Sciences of Ukraine*

**Dunaievskiy M. S.**

*MSc (Finance), PhD Student  
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,  
National Academy of Sciences of Ukraine*

**Suleimanov S.-B.**

*MA (Economics), PhD Student  
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,  
National Academy of Sciences of Ukraine*

## ОБЧИСЛЕННЯ ЦІЛЬОВОЇ ДОСЯЖНОЇ СТРУКТУРИ ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ ЗАКАРПАТТЯ

**Анотація.** У статті продемонстровано алгоритм динамічного розрахунку цільової досяжної структури товарного експорту. Знайдено таку структуру для Закарпаття за даними 2006–2016 рр. Така спеціалізована структура для Закарпаття дає змогу збільшити його експорт на понад ніж 10%. Більшому експорту відповідає спеціалізація на провідних групах світового експорту. Ці групи характеризуються вищими ризиками і кадровими вимогами.

**Ключові слова:** цільова досяжна структура, товарний експорт, гармонізована система, диверсифікація, спеціалізація.

**Вступ та постановка проблеми.** На зустрічі в НАН України 14 березня 2018 р. Надзвичайний і Повноважний Посол Республіки Корея пан Лі Янг-Гу повідомив про світове лідерство Кореї за обсягами фінансового забезпечення наукової сфери. Експорт Кореї розвивався і розвивається значно швидше, ніж експорт України, адже товарний експорт Кореї за 2016 р. становив 495 418 млрд. дол., що у більш ніж 13 разів більше товарного експорту України за 2016 р. При цьому населення України до 2003 р. перевищувало населення Кореї, але через десятиріччя, станом на 2013 р., населення Кореї на більш ніж 5 млн. перевищувало населення України (згідно з даними “World Economic Outlook” Міжнародного валютного фонду у 2013 р. населення України становило 45 246 млн., а Кореї – 50 429 млн.). Можна припустити, що одним з наслідків порівняно низького експорту України є погіршення демографічної ситуації, а також соціально-економічної ситуації загалом [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями експорту України займається низка організацій, таких як Рада експортерів та інвесторів при Міністерстві закордонних справ України (rei.mfa.gov.ua), до складу якої входять десятки торговельних палат, спілок, ділових рад, бізнес-асоціацій і підприємств; Рада експортерів (www.ukrexport.gov.ua) і Рада (Офіс) з просування експор-

ту (Export Promotion Office) (epo.org.ua) при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України; державні підприємства «Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків» («Держзовнішінформ», dzi.gov.ua) та «Укрпромзовнішекспертиза» (www.expert.kiev.ua); Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД» (zed.ua); Рада з питань експорту продовольства (www.ukrainian-food.org) [2]. Члени Ради експортерів та інвесторів мають підтримку експорту (експортерів). Офіс з розвитку експорту має Львівська обласна державна адміністрація (ОДА), а Раду з розвитку експорту – Дніпропетровська ОДА; Черкаська агенція регіонального розвитку має Офіс підтримки інвестицій та експорту.

Показано, що спеціалізація України на 20 провідних товарних групах світового експорту дала б змогу збільшити її валовий внутрішній продукт за 2016 р. приблизно на 10% [1; 2]. Водночас спеціалізація Одещини на 30 провідних товарних групах не давала змогу досягати подібного збільшення у регіональному масштабі [1; 2].

**Метою** роботи є оцінка ефектів спеціалізації на провідних товарних групах для Закарпаття, яке має унікальні експортні можливості.

**Результати дослідження.** Однією з необхідних умов регіональної спеціалізації є децентралізація з належною організацією загальнодержавних функцій. Фіскальний

федералізм – це розподіл відповідальності за надходження та видатки серед різних рівнів уряду. У більшості країн є центральний (федеральний) уряд, обласні та районні уряди (адміністрації), міські ради, селищні та сільські ради (у порядку від вищого до нижчого рівнів). Кожний рівень (уряду) має обмеження на податкові інструменти, які він може застосовувати, та видатки, які він може здійснювати. Разом ці рівні складають багаторівневий і частково дублюючий адміністративний апарат, що керує типовой розвиненою країною.

Центральний уряд зазвичай може вибирати податкові інструменти на свій розсуд, маючи свободу на свої видатки і зосереджуючись на фінансуванні державних функцій (оборони, забезпечення законності та правопорядку, підтримки інфраструктури, перерозподілу через трансфертні платежі). Податкові повноваження обласних урядів є обмеженішими (наприклад, у Великобританії місцеві уряди можуть стягувати лише податки на нерухомість (власність), а у США місцеві уряди можуть також стягувати податки на товари і доходи). Місцевий уряд відповідає за освіту, місцеву інфраструктуру, забезпечення охорони здоров'я. Місцеві уряди надають послуги з прибирання сміття й утримання парків. Відповідальність за поліцію та протипожежну службу може бути як на державному, так і на регіональному рівні. Різні рівні уряду зв'язуються дублюючими повноваженнями і трансфертними платежами між ними.

Питання фіскального федералізму не зводиться до проектування урядових механізмів країни. Сучасним поштовхом до розвитку теорії фіскального федералізму стали інституційні потреби Європейського Союзу (ЄС). Економічна й монетарна інтеграція ЄС висуває питання доповнюваності (subsidiarity) чи ступеня незалежності окремих країн у встановленні своїх податків, тобто міжнародні питання фіскального федералізму.

За (економічною) теорією фіскального федералізму багаторівневий уряд може досягати чогось більшого, ніж однорівневий, за рахунок кращої організації доступу до інформації та застосування отриманої інформації. Тоді виникає питання ефективного розподілу функцій між рівнями уряду.

У 1913 р. 16-та поправка до Конституції США надала Конгресу США юридичне право оподатковувати дохід. Податок на дохід став невід'ємною рисою фіскальної системи США і дав істотне джерело для додаткових податкових надходжень. Ці надходження сягнули 1 млрд. дол. у 1918 р., 5,4 млрд. дол. – у 1920 р., 43 млрд. дол. – у 1945 р. (зниження податків у 1981 р. пригальмувало зростання цих надходжень). Зростанню податкових надходжень відповідало зростання урядових витрат. Подібне зростання податкових надходжень та урядових витрат спостерігалося в усіх індустріалізованих економіках, незважаючи на всі культурні відмінності. Частка громадського сектору в економіках соціального ринку Північної Європи майже така сама, як в економіках вільного ринку Північної Америки й Азії. Ця частка може бути відмінною в різних розвинених країнах і країнах, що розвиваються, але вона є суттєвою. Такі частки мають схожу динаміку за подібних розподілах витратків громадського сектору.

Тоді постають питання існування громадського сектору та можливості задовільної економічної діяльності без урядового втручання. Громадський сектор забезпечує ефективність (агрегований рівень економічної діяльності) і справедливість (розподіл економічних вигадів за достатньої ефективності) в суспільстві.

Більше того, уряд, керований недобросовісними чиновниками та обмежений політичними умовами, може не

бути спроможним виправляти ринкові провали, але може бути здатним вводити нові власні витрати. Важливо усвідомлювати, що ця можливість провалу уряду має таке саме значення, як можливість провалу ринку, а ці можливості часто спричинені однаковими інформаційними проблемами. Сила примусу має лежати в основі кожного урядового втручання в економіку на базовому рівні. Всі політичні дії, скажімо, збір податків і регулювання промисловості, відбуваються на основі такої сили. Однак владою примусу можуть зловживати. Хоча ідея створення такої влади полягає в тому, що сила влади служитиме загальним інтересам громадян, немає гарантії відсутності зловживання цією владою її носіями у власних інтересах, коли громадським чиновникам надається монополія на застосування сили. Те, що досягненню цілей ефективності та справедливості краще служить певна комбінація місцевого та центрального урядів, є підставою для багаторівневого уряду.

Якщо приймаються правильні рішення стосовно рівнів забезпечення громадськими продуктами та податків, то не має значення, на якому рівні уряду ці рішення приймаються. Якщо ресурси не марнуються через дублюючі повноваження, то кількість рівнів уряду не має значення. Тому під час побудови багаторівневого уряду застосовують інформаційні та політичні особливості країни, щоб досягати кращих результатів, ніж під час побудови однорівневого уряду.

На національному рівні слід приймати економічні рішення, що стосуються громадських продуктів для всієї нації. Очевидним прикладом такого продукту є оборона, вигоди від якої не можна приписати якійсь окремій громаді в економіці. Зазвичай вважається, що всі громадяни мають однаковий доступ до закону, однакові законні права й обмеження. Застосування цього принципу справедливості передбачає правничу систему, що організовується та адмініструється центром. За централізованого забезпечення цих послуг оборони і закону природно підтримувати їх через централізовані податки.

Від місцевих громадських продуктів вирають лише мешканці цієї географічної області. Хоча рівень пропозиції таких продуктів можна визначати і фінансувати на національному рівні, є підстави брати до уваги нижчі рівні прийняття рішень.

По-перше, визначення рівня пропозиції таких громадських продуктів на місцевому рівні може враховувати точнішу інформацію, що надходить від місцевих жителів. Тому підсумки місцевих голосувань та знання місцевих обставин можуть сприяти досягненню ефективніших результатів.

По-друге, якщо рішення має прийматися на національному рівні, то політичний тиск може перешкоджати будь-якій диференціації забезпечення громадським продуктом серед громад, оскільки забезпечення різним обсягом цього громадського продукту в різних областях може бути ефективним.

Однією з визначальних рис громадського продукту є відсутність вибірковості («несуперництво»): якщо цей продукт надається, то його використання одним споживачем не впливає на обсяг цього продукту, наявний для іншого споживача. На практиці така властивість обмежена, адже обсяг використання парків, доріг, спортивних майданчиків є не вибірковою до тієї межі, коли з'являється перенавантаження. Неповністю громадські продукти не можна вважати приватними продуктами.

Продукт, який має деякий ступінь відсутності вибірковості, але допускає винятковість, називається клубним продуктом. Від клубного продукту вирає група спожива-

ців, яка формує клуб для координації забезпечення цим продуктом; очевидно, що така група може не охоплювати всього населення. На практиці спостерігаються клуби, які формуються споживачими групами. Наприклад, тенісний клуб забезпечує kortами, які є не вибірковими та винятковими для користувачів у різний час. Такі міжнародні організації, як Організація Північноатлантичного договору (North Atlantic Treaty Organization, NATO), можна інтерпретувати як клуби, оскільки NATO забезпечує оборону для всіх своїх членів, яка є частково не вибірковою і частково винятковою через те, що існування NATO стримує агресію загалом, зокрема агресію проти деяких держав, які не є повноправними членами NATO.

На практиці немає єдиного ринку зі споживачами, розташованими географічно близько до нього. Допускаючи існування кількох ринків, допускаємо існування різних споживчих цін на поїздки до різних ринків. На практиці споживачі та ринки є різними, а ціни на поїздки можуть бути значними. Тому громадські продукти, які забезпечуються в окремій географічній місцевості, не обов'язково є доступними для жителів інших місцевостей. Наприклад, радіотелевізійний сигнал можна отримувати лише в зоні ретранслятора, а поліцейський патруль може відповісти тільки за обмежену юрисдикцію. Якщо споживач розташований у цій області, то може скористатися цим громадським продуктом; якщо ж споживач розташований в іншій області, то не може скористатися цим продуктом, коли ціна поїздки до цієї області перевищує корисність продукту. Подібний продукт, який не є чистим громадським продуктом, називають місцевим громадським продуктом. Крім того, місцевий громадський продукт може не бути загальнодоступним через перенавантаженість у межах цієї області. Таким чином, географія торгівлі має значення для економічної діяльності.

Класи клубних і місцевих громадських продуктів мають спільні риси. Ті, хто платять за надання клубного продукту, можуть виключати надання цього продукту тим, хто за нього не платить. Ця риса клубного продукту відрізняє його від чистого громадського продукту, користування яким неможливо виключати для будь-кого. Клубний продукт часто зазнає перенавантаження, створюючи передумови для своєї винятковості.

Клубний продукт – це продукт, який є не вибірковим або частково винятковим, а надання цього продукту може виключатися його надавачами.

Аспект винятковості клубного продукту можна розуміти дослівно, наприклад як перевірку посвідчення членства на вході до клубу чи загальну юридичну заборону органом влади користуватися цим продуктом тим, хто не є членами цього клубу. Виграші клубу можна отримувати через добровільне рішення стати його членом, що негайно розкриватиме переваги щодо відповідного клубного продукту. Таке розкриття переваг учасниками ринку важливе для потенційного досягнення ефективності.

Місцевий громадський продукт – це продукт, від якого можуть вигравати тільки мешканці цієї географічної області. Цей продукт може бути не вибірковим або частково винятковим у межах цієї області.

Згідно з даними Міжнародного центру торгівлі (International Trade Centre) [3] загальний світовий експорт істотно знижується за основними групами товарів (відповідно до класифікації Гармонізованої системи [4]) з 2014 р. (табл. 1 [2]).

У табл. 1, 2, 3 наведено значення  $U_m^k$  експорту (тис. дол.) регіону  $n$  України (Ukraine), а саме Закарпаття, за роки  $t = 2006, \dots, 2016$  для всіх товарних груп  $k=1, \dots, 99$ , впорядкованих за зменшенням частки (share)  $SW^k$  ек-

порту групи  $k$  у загальному світовому (world) експорті, де  $U_n^0 = \sum_{k=1}^{99} U_m^k$  [5–8].

У табл. 4, 5, 6 наведено значення часток  $SU_m^k = \frac{U_m^k}{U_n^0}$  (%) експорту товарної групи  $k$  Закарпаття у загальному експорті Закарпаття (за роки  $t = 2006, \dots, 2016$ ) для всіх товарних груп  $k=1, \dots, 99$ , а також їхні наближені (approximated)  $ASU_n^k = \max SU_m^k$  та цільові (target)  $TSU_n^k$  значення; жирним виділено значення, що відповідають  $ASU_n^k$ . У табл. 6 обчислено суму (sum)  $S$  для  $\sum_{k=1}^{99} ASU_n^k$  та  $\sum_{k=1}^{99} TSU_n^k = 100$ .

Загальний експорт регіону  $n$  України (Ukraine) за рік  $t$  дорівнює:

$$U_m^0 = \sum_{k=1}^{99} U_m^k = \sum_{k=1}^{99} SU_m^k \times U_m^0 = U_m^0 \sum_{k=1}^{99} SU_m^k.$$

З іншого боку,  $U_m^k = WU_{kn}^t \times E_t^k = WU_m^k \times (SW_t^k \times E_t^0)$ , де  $E_t^k$  – світовий експорт (export) товарної групи  $k$  за рік  $t$ ,  $WU_m^k$  – частка експорту регіону від світового у цій групі (табл. 7, 8, 9),  $SW_t^k$  – частка світового експорту товарної групи  $k$  у загальному світовому експорті  $E_t^0$ . Звідси випливає, що:

$$U_m^0 \sum_{k=1}^{99} TSU_m^k = U_m^0 = \sum_{k=1}^{99} U_m^k = E_t^0 \sum_{k=1}^{99} WU_m^k \times SW_t^k.$$

Якщо метою є максимізація загального експорту регіону станом на 2016 р., то за заданих значень  $SW_{2016}^k$  для пошуку цільових досяжних значень  $TSU_{2016n}^k$  запропоновано алгоритм [1; 9], що складається з таких кроків.

Крок 1. Перенумеруємо всі товарні групи  $k=1, \dots, 99$  у такому порядку  $j=1, \dots, 98$ , що  $SW_{2016}^j > SW_{2016}^{j+1}$ .

Крок 2. Визначаємо  $T = 100$ .

Крок 3. Вибираємо початкове наближення:

$$TSU_{2016n}^j = ASU_n^j = \max SU_m^j, \quad j=1, \dots, 99.$$

Крок 4. Якщо  $S_n = \sum_{j=1}^{99} TSU_{2016n}^j > 100$ , то визначаємо  $T = T - 1$ , обчислюємо  $TSU_{2016n}^T = \min SU_m^T$ .

Для простоти вважаємо, що індекс  $t$ , де досягається  $\max SU_m^j$ , – це індекс  $t$ , де досягається  $\max WU_m^j$  (у табл. 7, 8, 9 жирним виділено всі значення, що відповідають  $\max WU_m^j$ ). Аналогічно нехай індекс  $t$ , де досягається  $\min SU_m^j$ , – це індекс, де досягається  $\min WU_m^j$ .

Крок 5. Якщо  $\Delta_n = \sum_{j=1}^{99} TSU_{2016n}^j - 100 > 0$ , то переходимо на крок 4, а інакше переходимо на крок 6.

Крок 6. Визначаємо  $TSU_{2016n}^T = ASU_n^T - \Delta_n$  і зупиняємося.

З урахуванням даних табл. 1, 2 [2] для значень  $E_t^k$  світового експорту (млрд. дол.), даних табл. 7, 8, 9 для часток  $WU_m^k$  експорту регіону (Закарпаття) від світового (у мікропроцентах) алгоритм з кроків 1–6 знаходить величину загального спеціалізованого на товарних групах  $1, \dots, T$  досяжного експорту регіону:

$$U_{2016n}^0 = \sum_{j=1}^{T-1} E_{2016}^j \times \max WU_m^j + \sum_{j=T+1}^{99} E_{2016}^j \times \min WU_m^j + E_{2016}^T \left( \max WU_m^T - \Delta_n \right) = \sum_{k=1}^{99} TSU_n^k = 1375.805 \text{ млн. дол.,}$$

де  $T = 14$  відповідає групі 94 (меблі; постільні речі, матраци, матрацні основи, диванні подушки та аналогічні набивні речі меблів, світильники та освітлювальні прилади, в іншому місці не зазначені; світлові покажчики, табло та подібні вироби; збірні будівельні конструкції). Ця група характеризується стабільною часткою у загальному світовому експорті [1].

Експорт  $U_m^k$  (тис. дол.) Закарпаття за групами  $k = 0, \dots, 99$ ,  $t = 2006, \dots, 2016$ ,  
її наближене  $ASU_n^k$  та цільове  $TSU_n^k$  значення

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0	676867	1147966	1220596	934966	1156645	1397589	1385280	1299966	1382796	1094380	1211902
85	257212	607324	689160	497050	699006	837276	894033	786422	840410	618069	671497
84	33261	23580	29420	23864	31056	52258	40884	42436	42789	39234	40599
27		1081	102	724	127	707	88	2532	2388	685	46
87	606	518	854	2719	162	521	492	1317	1686	2313	4747
71	63	46	154	70	34						
39	1740	1251	5031	4757	4058	7358	5951	4807	7260	6484	5587
90	2065	4799	11334	19352	15900	4503	2982	7033	4195	6784	6243
30											
99											
29	12586	16184	16193	8351	14528	17347	13848	19548	15625	11915	10040
88			49	43	33	49	16	60			
72	1169	810	318	365	145				16	47	86
73	4337	9187	15909	10920	7540	3799	5195	4421	5675	4621	4595
94	48146	61433	72034	35228	26292	29871	36180	54824	57415	48630	48797
61	26251	32185	31847	24752	20304	25581	21546	18925	19464	15201	19769
62	75607	80373	79551	64911	62415	71230	67119	70196	74496	56563	58307
38	30	3	60						66	1	37
40	108	39	356	532	509	640	429	301	564	637	447
26											86
76	258	56	260	289	457	1795	774	191	363	221	300
48	21	347	1113	1350	1183	3203	1795	588	522	538	520
64	27416	32385	29819	28640	36929	43629	30391	28697	34213	28336	29001
44	63707	79514	60762	54095	61004	87060	70261	78176	82218	72017	118989
89											27
74	40	533	178	189	448	507	164	21	32	26	87
33	4	482	5169	5720	11023	11101	15467	25896	34298	20606	10476
02											
03											
08	6723	8476	3652	2304	2948	3800	4804	6339	7081	6895	6270
22	4157	9328	16409	14416	14141	16488	15630	3345	2591	13490	16104
28											
10			6	5662	202	147	573	777	4173	8784	10918
95	47227	40747	46181	41610	54851	72845	55379	57336	56480	40720	40056
12	3249	4115	2507	5637	5235	4102	4933	3564	6915	8770	12251
15						3948	14138	6839	6060	8897	11421
32	5	17	110	141	26	110	55	80	63	41	86
42	15420	20305	20806	15139	17242	17994	15629	17948	20630	16600	20933
04										2511	2771
07	2273	1707	666	728	868	615	221	106	312	487	2220
70	1686	2013	771	738	593	699	85	90	699	438	176
23				9	62	146	243	163	26	156	490

Експорт  $U_m^k$  (тис. дол.) Закарпаття за групами  $k = 1, \dots, 99, t = 2006, \dots, 2016$ 

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
19	149	403	226	885	979	939	979	514	92	162	171
21	143	876	453	397	323	1037	129	251	147	132	71
83	4556	4020	4064	2226	2934	3272	2478	2393	3065	2587	3296
63	18605	20086	25138	24730	27764	34030	30961	27565	35761	31061	37302
82	382	632	695	350	404	372	360	294	264	392	373
20	6051	23196	14586	12472	14488	17825	15337	13161	4868	3449	2427
34	5	32	870	3822	4620	4980	3411	6010	4272	2317	911
52	555	587	747	351	248	188	102	140	236	1226	381
91						9	7	34	5	35	21
31											
69	3	168	310	62	69						
96	0	17	175	186	57	313	249	233	240	336	611
09	1	25	65	83	150	239	276	50	35	199	350
68			36	46	72	528	37	696	500	403	440
18	1072	3198	2549	1709	2424	2203	1603	120	36	576	766
17	118	274	235	205	342				14	176	328
54	58	245	310	238	211	253	141	157	128	166	454
16											156
47											
24	25	11291	13094	7560	7866					7196	6129
25	1828	2412	1996	1992	1676	2041	1837	1050	1196	948	1083
49			11	226	315	276	209	118	98	170	166
55			95	76	17	188	54	70	47	25	175
60		46	105	89	175	89	70	64	113	60	97
86	36	65	199	49	24	109	22	687			104
97											
41	4586	13573	11644	5100	772	249	198	138	159	200	378
35	83	4	194	84	158	108	152	164	171	65	32
59	9	9	741	416	254	283	148	103	217	178	335
56	1	153	441	268	202	293	189	99	144	140	235
01						137	277	105	37	9	97
06						18		511	103	294	196
75											
11	66	249	122	16	122	367	239	142	124	86	38
81											
57											
37	33	21	102	129	59						
79											
93											
51			87			76	541	1383	1345	494	276
58			38	61	27	92	41	51	37	60	60
65	53	492	137	147	210	431	119	194	108	173	159

Таблиця 3

Експорт  $U_m^k$  (тис. дол.) Закарпаття за групами  $k = 1, \dots, 99, t = 2006, \dots, 2016$

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
05											
43						177	282	244	53	51	39
67											
13											
78											
92			1	57	97	68	45	37			
80		0	126	48	73						
53											
36											
66											
46										0	190
50											
45											
14								56			
98	48	252	92	97	120	102	70	68			

Таблиця 4

Частка  $SU_m^k$  (%) товарної групи  $k = 1, \dots, 99$  у загальному експорті Закарпаття за роками  $t = 2006, \dots, 2016$ , її наближене  $ASU_n^k$  та цільове  $TSU_n^k$  значення

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	$ASU_n^k$	$TSU_n^k$
85	38,00	52,90	56,46	53,16	60,43	59,91	<b>64,54</b>	60,50	60,78	56,48	55,41	64,54	64,54
84	<b>4,91</b>	2,05	2,41	2,55	2,69	3,74	2,95	3,26	3,09	3,59	3,35	4,91	4,91
27		0,09	0,01	0,08	0,01	0,05	0,01	<b>0,19</b>	0,17	0,06	0,00	0,19	0,19
87	0,09	0,05	0,07	0,29	0,01	0,04	0,04	0,10	0,12	0,21	<b>0,39</b>	0,39	0,39
71	0,01	0,00	<b>0,01</b>	0,01	0,00							0,01	0,01
39	0,26	0,11	0,41	0,51	0,35	0,53	0,43	0,37	0,53	<b>0,59</b>	0,46	0,59	0,59
90	0,31	0,42	0,93	<b>2,07</b>	1,37	0,32	0,22	0,54	0,30	0,62	0,52	2,07	2,07
30													
99													
29	<b>1,86</b>	1,41	1,33	0,89	1,26	1,24	1,00	1,50	1,13	1,09	0,83	1,86	1,86
88			0,00	<b>0,00</b>	0,00	0,00	0,00	0,00				0,00	0,00
72	<b>0,17</b>	0,07	0,03	0,04	0,01				0,00	0,00	0,01	0,17	0,17
73	0,64	0,80	<b>1,30</b>	1,17	0,65	0,27	0,38	0,34	0,41	0,42	0,38	1,30	1,30
94	<b>7,11</b>	5,35	5,90	3,77	2,27	2,14	2,61	4,22	4,15	4,44	4,03	7,11	2,62
61	<b>3,88</b>	2,80	2,61	2,65	1,76	1,83	1,56	1,46	1,41	1,39	1,63	3,88	1,39
62	<b>11,17</b>	7,00	6,52	6,94	5,40	5,10	4,85	5,40	5,39	5,17	4,81	11,17	4,81
38	0,00	0,00	<b>0,00</b>						0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
40	0,02	0,00	0,03	0,06	0,04	0,05	0,03	0,02	0,04	<b>0,06</b>	0,04	0,06	0,00
26											<b>0,01</b>	0,01	0,01
76	0,04	0,00	0,02	0,03	0,04	<b>0,13</b>	0,06	0,01	0,03	0,02	0,02	0,13	0,00
48	0,00	0,03	0,09	0,14	0,10	<b>0,23</b>	0,13	0,05	0,04	0,05	0,04	0,23	0,00
64	<b>4,05</b>	2,82	2,44	3,06	3,19	3,12	2,19	2,21	2,47	2,59	2,39	4,05	2,19
44	9,41	6,93	4,98	5,79	5,27	6,23	5,07	6,01	5,95	6,58	<b>9,82</b>	9,82	4,98
89											<b>0,00</b>	0,00	0,00
74	0,01	<b>0,05</b>	0,01	0,02	0,04	0,04	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,05	0,00
33	0,00	0,04	0,42	0,61	0,95	0,79	1,12	1,99	<b>2,48</b>	1,88	0,86	2,48	0,00
02													

(Закінчення таблиці 4)

03													
08	<b>0,99</b>	0,74	0,30	0,25	0,25	0,27	0,35	0,49	0,51	0,63	0,52	0,99	0,25
22	0,61	0,81	1,34	<b>1,54</b>	1,22	1,18	1,13	0,26	0,19	1,23	1,33	1,54	0,19
28													
10			0,00	0,61	0,02	0,01	0,04	0,06	0,30	0,80	<b>0,90</b>	0,90	0,00
95	<b>6,98</b>	3,55	3,78	4,45	4,74	5,21	4,00	4,41	4,08	3,72	3,31	6,98	3,31
12	0,48	0,36	0,21	0,60	0,45	0,29	0,36	0,27	0,50	0,80	<b>1,01</b>	1,01	0,21
15						0,28	<b>1,02</b>	0,53	0,44	0,81	0,94	1,02	0,28
32	0,00	0,00	0,01	<b>0,02</b>	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00
42	<b>2,28</b>	1,77	1,70	1,62	1,49	1,29	1,13	1,38	1,49	1,52	1,73	2,28	1,13
04										0,23	0,23	0,23	0,23
07	<b>0,34</b>	0,15	0,05	0,08	0,08	0,04	0,02	0,01	0,02	0,04	0,18	0,34	0,01
70	<b>0,25</b>	0,18	0,06	0,08	0,05	0,05	0,01	0,01	0,05	0,04	0,01	0,25	0,01
23				0,00	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	<b>0,04</b>	0,04	0,00

Таблиця 5

Частка  $SU_n^k$  (%) товарної групи  $k = 1, \dots, 99$  у загальному експорті Закарпаття за роками  $t = 2006, \dots, 2016$ , її наближене  $ASU_n^k$  та цільове  $TSU_n^k$  значення

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	$ASU_n^k$	$TSU_n^k$
19	0,02	0,04	0,02	<b>0,09</b>	0,08	0,07	0,07	0,04	0,01	0,01	0,01	0,09	0,01
21	0,02	<b>0,08</b>	0,04	0,04	0,03	0,07	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,08	0,01
83	<b>0,67</b>	0,35	0,33	0,24	0,25	0,23	0,18	0,18	0,22	0,24	0,27	0,67	0,18
63	2,75	1,75	2,06	2,64	2,40	2,43	2,24	2,12	2,59	2,84	<b>3,08</b>	3,08	1,75
82	0,06	0,06	<b>0,06</b>	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,04	0,03	0,06	0,02
20	0,89	<b>2,02</b>	1,20	1,33	1,25	1,28	1,11	1,01	0,35	0,32	0,20	2,02	0,20
34	0,00	0,00	0,07	0,41	0,40	0,36	0,25	<b>0,46</b>	0,31	0,21	0,08	0,46	0,00
52	0,08	0,05	0,06	0,04	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	<b>0,11</b>	0,03	0,11	0,01
91						0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>	0,00	0,00	0,00
31													
69	0,00	0,01	<b>0,03</b>	0,01	0,01							0,03	0,00
96	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	<b>0,05</b>	0,05	0,00
09	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,00	0,00	0,02	<b>0,03</b>	0,03	0,00
68			0,00	0,00	0,01	0,04	0,00	<b>0,05</b>	0,04	0,04	0,04	0,05	0,00
18	0,16	<b>0,28</b>	0,21	0,18	0,21	0,16	0,12	0,01	0,00	0,05	0,06	0,28	0,00
17	0,02	0,02	0,02	0,02	<b>0,03</b>				0,00	0,02	0,03	0,03	0,00
54	0,01	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	<b>0,04</b>	0,04	0,01
16											<b>0,01</b>	0,01	0,01
47													
24	0,00	0,98	<b>1,07</b>	0,81	0,68					0,66	0,51	1,07	0,00
25	<b>0,27</b>	0,21	0,16	0,21	0,14	0,15	0,13	0,08	0,09	0,09	0,09	0,27	0,08
49			0,00	0,02	<b>0,03</b>	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,03	0,00
55			0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00
60		0,00	0,01	0,01	<b>0,02</b>	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,00
86	0,01	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	0,00	<b>0,05</b>			0,01	0,05	0,00
97													
41	0,68	<b>1,18</b>	0,95	0,55	0,07	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	1,18	0,01
35	0,01	0,00	<b>0,02</b>	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,02	0,00
59	0,00	0,00	<b>0,06</b>	0,04	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,06	0,00

(Закінчення таблиці 5)

56	0,00	0,01	<b>0,04</b>	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,04	0,00
01						0,01	<b>0,02</b>	0,01	0,00	0,00	0,01	0,02	0,00
06						0,00		<b>0,04</b>	0,01	0,03	0,02	0,04	0,00
75													
11	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	<b>0,03</b>	0,02	0,01	0,01	0,01	0,00	0,03	0,00
81													
57													
37	0,00	0,00	0,01	<b>0,01</b>	0,01							0,01	0,00
79													
93													
51			0,01			0,01	0,04	<b>0,11</b>	0,10	0,05	0,02	0,11	0,01
58			0,00	0,01	0,00	<b>0,01</b>	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00

Таблиця 6

Частка  $SU_m^k$  (%) товарної групи  $k = 1, \dots, 99$  у загальному експорті Закарпаття за роками  $t = 2006, \dots, 2016$ , її наближене  $ASU_n^k$  та цільове  $TSU_n^k$  значення

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	$ASU_n^k$	$TSU_n^k$
65	0,01	<b>0,04</b>	0,01	0,02	0,02	0,03	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,04	0,01
05													
43						0,01	<b>0,02</b>	0,02	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00
67													
13													
78													
92			0,00	0,01	<b>0,01</b>	0,00	0,00	0,00				0,01	0,00
80		0,00	0,01	0,01	<b>0,01</b>							0,01	0,00
53													
36													
66													
46										0,00	<b>0,02</b>	0,02	0,00
50													
45													
14								<b>0,00</b>				0,00	0,00
98	0,01	<b>0,02</b>	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01				0,02	0,01
												140,81	100,00

У табл. 7, 8, 9  $TU_n^k = E_{2016}^k \times TSU_{2016n}^k$  – цільовий обсяг Закарпаття за товарною групою  $k$  у 2016 р. У табл. 9 підраховано загальний цільовий експорт Закарпаття  $U_n^0 = \sum_{k=1}^{99} TU_n^k$  у 2016 р., який на  $\frac{1375.805 - 1211.902}{1211.902} = 11.91\%$  перевищує спостережуваний експорт Закарпаття у 2016 р. На відміну від Одещини, такого перевищення Закарпаття може досягати, спеціалізуючись (експортуючи свою максимальну досяжну частку  $\max WU_m^j$ ) на 14 з усіх 99 товарних груп, а саме на згаданій групі 94, а також на 13 інших групах [1; 2].

У табл. 7, 8, 9  $IU_n^k = E_{2016}^k \times ASU_{2016n}^k$  – ідеальний (ideal) обсяг Закарпаття за товарною групою у 2016 р. У табл. 9 підраховано загальний ідеальний експорт Закарпаття у 2016 р., який на % перевищує спостережуваний експорт Закарпаття у 2016 р.

Провідні товарні групи для спеціалізації Закарпаття охоплюють понад 70% цільової досяжної структури товарного експорту:

- 85 (електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку; телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя);
- 84 (реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини);
- 27 (палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні);
- 87 (засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та обладнання);
- 71 (перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія; монети);
- 39 (пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них).



Частка  $WU_m^k$  експорту Закарпаття від світового (у мікропроцентах)

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	$IU_m^k$	$TU_m^k$
0	5663	<b>8332</b>	7642	7591	7678	7733	7550	6896	7339	6670	7616	1325911	1325911
85	15745	33618	35938	30984	35625	39272	<b>41253</b>	34052	35353	26798	29088	952343	952343
84	2111	1316	1511	1581	1730	<b>2538</b>	1979	2035	1996	2041	2158	47742	47742
27		57	4	41	5	22	3	78	<b>79</b>	38	3	1175	1175
87	60	44	69	321	15	41	38	97	121	175	<b>352</b>	4747	4747
71	26	16	<b>42</b>	21	8							272	272
39	451	280	1049	1217	839	<b>1304</b>	1045	798	1169	1174	1026	7104	7104
90	555	1208	2578	<b>4889</b>	3341	850	540	1252	732	1255	1168	26127	26127
30													
99													
29	4222	<b>4719</b>	4398	2726	3939	3949	3113	4343	3607	3230	2900	16338	16338
88			<b>23</b>	20	15	20	6	19				76	76
72	<b>355</b>	191	61	132	37				4	14	29	1065	1065
73	2074	3583	<b>5171</b>	4807	3056	1264	1697	1418	1779	1648	1773	13399	13399
94	34959	37892	<b>40651</b>	24126	15731	15647	17185	23990	23585	20417	20917	94834	34870
61	18105	<b>18737</b>	17857	15544	11347	12241	10203	8189	8144	6893	9061	40878	15039
62	<b>47747</b>	47240	43647	41432	36978	35926	34780	33700	31985	25780	26893	103520	55893
38	28	3	<b>39</b>						34	1	21	67	1
40	91	28	228	<b>428</b>	302	277	194	145	292	381	275	697	46
26											<b>55</b>	86	86
76	187	36	159	256	311	<b>1033</b>	491	118	211	136	192	1608	56
48	14	208	623	884	696	<b>1690</b>	1073	340	299	344	339	2594	22
64	37207	<b>39092</b>	32377	34904	38190	38230	25852	22269	24133	21176	21493	52746	28572
44	57461	64124	51520	59335	57431	72882	59024	59282	59282	57813	<b>93077</b>	118989	65863
89											<b>22</b>	27	27
74	29	<b>355</b>	121	177	282	274	96	13	21	20	74	421	15
33	7	625	5975	7250	12414	10797	14697	22861	<b>29088</b>	18546	8999	33863	8
02													
03													
08	12745	<b>13877</b>	5170	3427	3880	4362	5329	6404	6744	6679	5819	14953	3692
22	6085	11483	17977	<b>18089</b>	16250	15813	14489	2946	2284	12871	15098	19293	2436
28													
10			6	7301	239	125	476	632	3471	8452	<b>11416</b>	10918	6
95	68910	48615	47256	50567	65176	<b>79291</b>	61676	64689	61216	43852	42470	74784	40056
12	10189	9486	3915	9622	7694	4987	5259	3542	6886	10011	<b>13700</b>	12251	3167
15						3565	<b>13281</b>	6924	6276	10333	13140	11544	3099
32	9	26	161	<b>243</b>	36	136	70	98	76	56	118	178	6
42	39912	<b>45716</b>	41813	35229	33273	27392	22690	24025	27043	22286	28760	33274	16220
04										3336	<b>3824</b>	2771	2417
07	<b>5917</b>	3824	1352	1491	1539	986	374	161	470	741	3180	4131	112
70	3207	<b>3369</b>	1181	1370	939	975	119	120	941	643	255	2324	82
23				17	110	225	335	201	31	218	<b>714</b>	490	12

Частка  $WU_m^k$  експорту Закарпаття від світового (у мікропроцентах)

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	$IU_m^k$	$TU_m^k$
19	450	1045	481	1970	<b>2040</b>	1680	1689	795	135	255	261	1337	88
21	433	<b>2256</b>	1007	910	680	1876	227	398	221	212	109	1471	71
83	<b>10446</b>	7925	7480	5097	5792	5663	4218	3821	4579	4034	5289	6509	2381
63	50656	49336	55804	58105	57323	60636	54700	44211	53928	50860	<b>62106</b>	37302	26554
82	896	<b>1314</b>	1281	845	782	601	573	452	389	641	629	780	231
20	16796	<b>51830</b>	29068	27690	30406	31431	26948	21620	7947	5955	4137	30397	2427
34	15	81	1872	9059	9793	9028	6091	<b>10326</b>	7124	4327	1685	5582	8
52	1084	1129	1409	824	425	266	151	195	368	<b>2175</b>	724	1144	79
91						19	14	61	9	<b>63</b>	41	32	5
31													
69	9	436	<b>750</b>	182	174							370	4
96	1	69	665	810	211	1048	569	493	480	697	<b>1252</b>	611	1
09	6	93	197	273	405	466	570	111	71	412	<b>719</b>	350	3
68			84	138	191	1209	82	<b>1412</b>	954	800	906	686	40
18	4632	<b>11624</b>	7828	4998	6352	5070	3662	274	72	1214	1597	5577	35
17	401	<b>908</b>	715	594	764				30	435	729	408	13
54	150	574	721	695	513	518	293	313	250	354	<b>1013</b>	454	67
16											<b>350</b>	156	156
47													
24	93	37452	<b>38541</b>	22088	22655					17881	14999	15748	38
25	6176	<b>7129</b>	4159	6020	4348	4406	3996	2303	2562	2260	2878	2684	851
49			23	503	<b>684</b>	549	481	259	214	440	451	252	8
55			292	277	49	450	135	170	110	63	<b>483</b>	175	18
60		188	421	407	<b>664</b>	288	232	195	331	179	299	216	58
86	140	203	528	191	72	254	50	<b>1706</b>			322	550	16
97													
41	15762	<b>43047</b>	40036	24486	2559	764	621	388	438	666	1443	11288	102
35	490	21	<b>875</b>	428	707	424	576	582	579	241	122	226	6
59	53	48	<b>3486</b>	2294	1130	1099	603	406	825	742	1411	828	11
56	8	855	<b>2223</b>	1553	1001	1252	844	413	568	585	997	523	2
01						649	<b>1247</b>	453	151	41	468	259	8
06						85		<b>2357</b>	469	1542	983	471	17
75													
11	724	1978	746	117	851	<b>2027</b>	1295	736	632	473	220	346	20
81													
57													
37	159	101	511	<b>762</b>	331							111	15
79													
93													
51			630			465	3726	<b>9550</b>	9378	3782	2187	1207	59
58			267	574	232	<b>710</b>	325	379	273	477	497	86	28
65	1091	<b>9209</b>	2312	2792	3429	5832	1562	2292	1182	1957	1759	831	98

Частка  $WU_m^k$  експорту Закарпаття від світового (у мікропроцентах)

$k/t$	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	$IU_m^k$	$TU_m^k$
05													
43						1684	2307	1640	418	454	479	190	34
67													
13													
78													
92			8	1075	1661	1041	687	581				101	0
80		8	1874	1117	1077							93	0
53													
36													
66													
46										4	8389	190	0
50													
45													
14								6848				62	62
98													
$U_i^0$												1837229	1375805

Решту товарних груп спеціалізації Закарпаття складають промислові групи:

- 90 (прилади та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; їх частини та приладдя);
- 30 (фармацевтична продукція);
- 99 (товари, не вказані деінде);
- 29 (органічні хімічні сполуки);
- 88 (літальні апарати, космічні апарати та їх частини);
- 72 (чорні метали);
- 73 (вироби з чорних металів).

Серед 14 вищезазначених груп для 4 груп (71, 30, 99, 88) експорт Закарпаття за 2016 р. не реєструвався. Варто за-

значити, що цільові товарні групи не обмежуються агропромисловими [10; 11]. Вузька спеціалізація на певних товарних групах за належної організації може сприяти підвищенню ефективності та міжнародної конкурентоспроможності [12; 13].

**Висновки.** Серед усіх 99 товарних груп спеціалізація Закарпаття на 14 провідних групах світового експорту дає змогу підвищити його загальний експорт на більш ніж 10%. Серед таких 14 груп експорт Закарпаття за 2016 р. не реєструвався для 4 груп, а саме для груп 71 (перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія; монети), 30 (фармацевтична продукція), 99 (товари, не вказані деінде).

#### Список використаних джерел:

- Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Неботов П.Г. Алгоритм розрахунку цільової досяжної структури товарного експорту України та її регіонів. Національні та глобальні проблеми економіки. 2018. Вип. 22.
- Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. До динамічного розрахунку цільової структури товарного експорту України та її регіонів. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 16.
- International trade statistics 2001–2017. URL: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics>.
- Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 р. № 584-VII. URL: [http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013\\_10\\_23\\_584z.pdf](http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf).
- Статистичний збірник «Регіони України» 2016. Ч. II. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 692 с.
- Статистичний збірник «Регіони України» 2014. Ч. II. Київ: Державна служба статистики України, 2014. 724 с.
- Статистичний збірник «Регіони України» 2011. Ч. II. Київ: Державна служба статистики України, 2011. 783 с.
- Статистичний збірник «Регіони України» 2009. Ч. II. Київ: Державна служба статистики України, 2009. 757 с.
- Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Обчислення оптимальної спеціалізованої експортної структури регіону. Інформаційно-комп'ютерні технології – 2018 (20 квітня 2018 р., Житомир). Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2018.
- Горбачук В.М. Компьютерная информационная система ФАО и экономическая информатика Киев: Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова АН УССР, 1991. 19 с. (Препринт / Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова АН УССР; 91–52).
- Горбачук В.М. Аналіз експорту держав Східної Європи за групами агропромислових товарів у 2001–2015 рр. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 2(07). С. 316–324.
- Горбачук В.М. Фінансові методи. Київ: Альтерпрес, 2002. 175 с.
- Горбачук В.М. На порозі Четвертої промислової революції. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 8. С. 216–220.

## ВЫЧИСЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ ДОСТИЖИМОЙ СТРУКТУРЫ ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА ЗАКАРПАТЬЯ

**Аннотация.** В статье продемонстрирован алгоритм динамического расчета целевой достижимой структуры товарного экспорта. Найдена такая структура для Закарпаття по данным 2006–2016 гг. Такая специализированная структура для Закарпаття позволяет увеличить его экспорт на более чем 10%. Большему экспорту соответствует специализация на ведущих группах мирового экспорта. Эти группы характеризуются более высокими рисками и кадровыми требованиями.

**Ключевые слова:** целевая достижимая структура, товарный экспорт, гармонизированная система, диверсификация, специализация.

## COMPUTING TARGET ATTAINABLE STRUCTURE FOR COMMODITY EXPORT OF ZAKARPATYA

**Summary.** The algorithm of computing target attainable commodity export structure has been demonstrated in the article. Such a structure for Zakarpattia has been found on the 2006–2016 data. Such a specialized structure for Zakarpattia allows its export growth by above 10%. A larger export corresponds to specialization on the leading world export groups. Those groups are characterized by higher risks and personnel requirements.

**Key words:** target attainable structure, commodity export, harmonized system, diversification, specialization.

УДК 339.137.2:005:338.43

**Грановська В. Г.**

*кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Херсонського державного аграрного університету*

**Hranovs'ka V. G.**

*PhD of economics, Assistant professor, doctoral student  
Kherson State Agricultural University*

## ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті досліджено теоретичні, концептуальні та методичні підходи до формування інституційного механізму забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Доведено, що вдосконалення інституціонального середовища є дієвим інструментом управління економічним розвитком агроформувань. Визначено, що інституційні трансформації сприяють ефективному використанню ресурсного потенціалу, посиленню фінансової синергії, підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Встановлено наявність зв'язку між здійсненням інституційних змін, інноваційним розвитком аграрних підприємств та зростанням їх конкурентоспроможності. З'ясовано ключові напрями необхідних трансформацій в аграрному секторі, виокремлено сутність інституціональних змін, визначено ключові складові інституційного механізму забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

**Ключові слова:** економічне зростання, інноваційний розвиток, інституційний механізм, конкурентна стратегія, конкурентоспроможність, фінансова синергія.

**Вступ та постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси та необхідність забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств аграрного сектору економіки зумовлюють формування концептуально нової парадигми управління ними, спрямованої на інноваційний розвиток агроформувань. Активізація інноваційного процесу, стимулювання інноваційного попиту, зростання конкурентоспроможності агровиробників можливі тільки за умови формування ефективної системи інституціонального регулювання виробництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження інституційного середовища аграрних підприємств на засадах конкурентоспроможності є предметом наукового інтересу Г. Азоева, Е. Вогеля, Е. Ворнера, Р. Ербе, Д. Кісінга, П. Кругмана, Д. Норта, М. Познера, М. Портера, Дж. Стренда, Е. Хекшера, В. Андріанова, Ю. Куренкова, В. Попова, Р. Фатхутдінова, О. Онищенко, М. Маліка, Л. Мельника, Л. Євчука, П. Саблука, А. Стельмашука, О. Шпичака та інших вчених. Однак проблеми формування інституційного середовища аграрних підприємств потребують проведення наукових досліджень.

А. Чухно інституціональні зміни конкурентного середовища пов'язує з пізнанням інститутів та під «інституціональними змінами» розуміє процес трансформації формальних або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю їх дотримання [5]. Д. Норт зосереджує увагу на існуванні прямих зв'язків між інституціями та різними сферами людської діяльності. Також вчений наголошує на тому, що інституційні зміни носять інкрементний, а не дискретний характер [7, с 21]. Т. Веблен зазначає, що еволюція супроводжується процесом інституціональних змін шляхом відбору і закріплення таких форм поведінки, які є найбільш сприятливими для існування та розвитку суспільства [5].

Особливе місце в системі сучасного наукового знання та методології управління належить інституціональній теорії (або інституціоналізму), в основу якого покладено ідею синтезу міждисциплінарного (економічного, соціального, політичного, культурного тощо) аналізу [2]. Інституційна теорія бере свій початок від часів становлення суспільства та пов'язана з виокремленням «соціального