

УДК 332.31

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-25>

Перепелюкова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Perepeliukova Olena

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ДОСЛІДЖЕННЯ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

RESEARCH OF THE COMPOSITIONAL POTENTIAL OF THE REGION AND THEIR IMPACTS ON INTER REGIONAL COOPERATION

У статті визначено особливості структури потенціалу регіону. Виокремлено виробничий, економічний та технічний потенціалу територій для цілей оцінки його розвитку. Встановлено, що такий поділ дозволяє більш ефективно застосовувати методичне забезпечення оцінки регіонального розвитку, що дозволяє виокремити сильні та слабкі сторони в розвитку регіонів. В статті обґрунтовано, що для визначення потенціалу регіону доцільним є аналіз всіх об'єктів території (підприємства, населення, інфраструктура, ресурсо-сировинний стан та інше). Обґрунтовано, що регіон має особливості структури носія, які потребують окремого врахування. Визначено, що в сучасних умовах у більшості випадків аналізують різноманітні види потенціалу, проте, не пов'язують їх виділення з суб'єктом оцінки та його інтересами. Встановлено, що основною метою діагностики та оцінки потенціалу регіону для такого суб'єкта, як держава, може бути формування індивідуальної програми її розвитку з врахуванням усіх переваг та проблем. Доведено, що суб'єкти господарювання слід розглядати як складові елементи території, потенціал яких може визначатись державою, власником, конкурентами, постачальниками, покупцями та іншими суб'єктами й реалізуватись власним коштом, за позицію, коштом інвестора або за рахунок державного чи місцевого бюджету.

Ключові слова: регіон, оцінка, потенціал, держава, підприємство, співробітництво.

В статье определены особенности структуры потенциала региона. Выделены производственный, экономический и технический потенциалы территорий для целей оценки его развития. Установлено,

что такое разделение позволяет более эффективно применять методическое обеспечение оценки регионального развития, позволяет выделить сильные и слабые стороны в развитии регионов. В статье обосновано, что для определения потенциала региона целесообразно анализ всех объектов территории (предприятия, население, инфраструктура, ресурсо-сырьевое состояние и прочее). Обосновано, что регион имеет свои особенности структуры носителя, которые требуют отдельного учета. Определено, что в современных условиях в большинстве случаев анализируют различные виды потенциала, однако, не связывают их выделения из субъектом оценки и интересами. Установлено, что основной целью диагностики и оценки потенциала региона для такого субъекта, как государство, может быть формирование индивидуальной программы ее развития с учетом всех преимуществ и проблем. Доказано, что субъекты хозяйствования следует рассматривать как составляющие элементы территории, потенциал которых может определяться государством, собственником, конкурентами, поставщиками, покупателями и другими субъектами и реализоваться за свой счет, по займу, за счет инвестора или за счет государственного или местного бюджета.

Ключевые слова: регион, оценка, потенциал, государство, предприятие, сотрудничество.

The article identifies features of the region's capacity structure. The industrial, economic and technical potential of the territories has been identified for the purpose of assessing its development. It is established that such division allows to apply more effectively the methodological support of the assessment of regional development, which allows to distinguish strengths and weaknesses in the development of regions. It is established that to determine the magnitude of the potential of an individual object is possible only if from an infinite number of properties, you can select a limited range of indicators that are important from the point of view of the subject interested in performing their diagnostics or evaluation for forming managerial influence. The article substantiates that in order to determine the potential of the region, it is advisable to analyze all the objects of the territory (enterprises, population, infrastructure, raw material resources, etc.). It is substantiated that the region has features of the carrier structure that need separate consideration. It is found that, in the current context, in most cases they analyze the various types of potential, but do not link them to the subject of evaluation and its interests. In order to determine the potential of the region from the point of view of the possibility of interregional cooperation, it is advisable to distinguish the following main actors whose interests require the diagnosis and assessment of the potential of individual objects and their groups in order to form managerial influence: society, state, territory, settlement, enterprises, legal entities and individuals. It is established that in modern conditions general indicators are calculated and traditional methods are applied, which can be partially used in forming the approach to diagnostics and evaluation of potential, although no separate methodology for determining the potential is currently created. It has been established that the main purpose of diagnosing and assessing the potential of a region for a subject such as the state may be to formulate an individual program for its development, taking into account all the advantages and problems. It is proved that business entities should be considered as constituents of the territory, the potential of which can be determined by the state, owner, competitors, suppliers, buyers and other entities and realized at their own expense, on loan, investor or at the expense of the state or local budget.

Key words: region, evaluation, potential, state, enterprise, cooperation.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності регіону вимагає дослідження складових ринкової економіки, одним з головних елементів якої є потенціал регіонів. Визначення сутності та змісту потенціалу регіону має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання, перспективи розвитку, що є необхідною умовою ефективного управління регіоном та сприяє забезпеченню ефективної міжрегіональної співпраці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями потенціалу різних рівнів знайшли широке висвітлення в працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як Немчинов В.С. [1], Струмилін С.Г. [2], Федонін О.С., [3] Бачевський Б.Є. [4]. Проте недостатньої уваги знаходить питання комплексності потенціалу регіону, яке забезпечує збалансованість реалізації

окремих її складових. Крім цього, сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів до визначення складових потенціалу регіону. Визначення особливостей його використання у процесі міжрегіональної співпраці.

Метою роботи є дослідження складових потенціалу регіону та їх вплив на міжрегіональне співробітництво.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства не можна визначити без врахування потенціалу території, потенціал території можна визначити лише з врахуванням потенціалу усіх її складових елементів (земля, населення, підприємства, інфраструктура) для усіх матеріальних або нематеріальних, штучних або природних об'єктів та інтересів суб'єкта, на які цей потенціал впливає. Тому говорячи про потенціал регіону, не можливо не розглядати потенціал підприємства, населення, ресурсо-

сировинних зав'язків та інше. Загальний потенціал регіону являє собою сукупність властивостей, кількість яких обмежується лише рівнем наших знань відносно таких категорій, як час, простір, побудова речовини. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що впевнено визначити величину потенціалу окремого об'єкту можна лише у тому разі, якщо із нескінченної кількості властивостей (як загального потенціалу об'єкта) виділити обмежене коло показників, які є важливими з точки зору суб'єкта, зацікавленого у виконанні їх діагностики або оцінки з метою формування управлінського впливу. Таким чином, перелік властивостей, які будуть визначатись у ході розрахунку показника «потенціал об'єкту», залежатиме від інтересів суб'єкта діагностики і оцінки та цілей, з якими це визначення виконується, у тому числі для формування управлінського впливу. Кількість суб'єктів визначення потенціалу об'єкта визначається переліком зацікавлених осіб (їх сукупностей), на інтереси яких можуть вплинути внутрішні властивості об'єкта у процесі його функціонування, або розповсюдження інформації про існування даного об'єкта та його потенціалу. Для визначення потенціалу регіону з точки зору можливості міжрегіональної співпраці доцільно виокремити наступні основні суб'єкти, інтереси яких потребують діагностики та оцінки потенціалу окремих об'єктів та їх угруповань з метою формування управлінського впливу:

- суспільство, яке визначає глобальні загрози та позитивні шляхи розвитку окремих об'єктів, угруповань, явищ (як от глобальне потепління, міжнародний тероризм, пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки) через міжнародні суспільні та наукові установи;

- держава у ході планування розвитку національної економіки, покращення використання потенціалу внутрішніх територій (адміністративних одиниць, окремих регіонів, економічних районів [5], особливих зон) через центральні органи влади країни;

- територія, яка у складі території держави має певний рівень самостійності у вирішенні питань використання та розвитку свого потенціалу за посередництвом територіальних органів самоврядування;

- населений пункт, як складовий елемент території, за посередництвом органів самоврядування;

- підприємства та інші суб'єкти господарювання як складові елементи території, через власника, за участю конкурентів та держави;

- суб'єкти наукової діяльності (НДІ, окремі дослідники), які виступають у ролі незалежних закладів оцінки та діагностики окремих об'єктів;

- окремі юридичні та фізичні особи, інтереси яких потребують визначення позитивних та негативних сторін потенціалу об'єкта, включаючи перспективи розвитку інфраструктури території при виборі місця постійного проживання або розгортання бізнесу, потенціал стійкості підприємства в умовах розвитку кризових явищ при виборі місця роботи або партнера у ході реалізації господарчої діяльності.

Як впливає з наведеного переліку, суб'єкти оцінки та діагностики безпосередньо або через професійні установи оцінки визначають окремі економічні показники поточної діяльності об'єкта, його вартість [6], окремі властивості, умови використання, можливості формування управлінського впливу. При цьому розраховуються загальні показники та застосовуються традиційні методики, які частково можуть бути використані при формуванні підходу до діагностики та оцінки потенціалу, хоча окремої методики визначення саме потенціалу на цей час не створено. Регіон має особливості структури носія, які потребують окремого врахування. Звичайно система «об'єкт» та «суб'єкт» розглядається з точки зору теорії управління матеріальними об'єктами, але взаємозв'язки об'єкта та суб'єкта у теорії оцінки та діагностики потенціалу регіону та його складових повинні визначатись за іншими принципами [7], оскільки суб'єкт діагностики та оцінки потенціалу не завжди є також суб'єктом управління підприємством або його потенціалом. Об'єкт та суб'єкт завжди зв'язані у певній системі відносин і не існують окремо. У системі діагностики, оцінки, управління потенціалом основними об'єктами є територія та її центральний елемент – підприємство. При визначенні потенціалу територіального утворення, як і у системі оцінки вартості або системі управління будь-яким об'єктом, слід визначити:

- характер та напрямки зв'язків між об'єктом та суб'єктом в системі діагностики, оцінки та управління потенціалом. Характер зв'язків може бути позитивним або негативним, залежно від того, загрожує чи сприяє інтересам суб'єкта потенціал об'єкта. Напрямки зв'язків можуть відображати інтереси інших зацікавлених сторін;

- інтенсивність зв'язків відображує рівень зацікавленості сторін, які представляють об'єкт та суб'єкт у процесі їх діагностики, оцінки (для купівлі-продажу), прийняття управлінських рішень та виконання управлінського впливу;

- рівень впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на саму систему визначення потенціалу значною мірою формує результат. Діагностика залежить від якості внутрішньої інформації, а вартісна оцінка потенціалу для визначення ціни об'єкту звичайно виконується під впливом

кон'юнктури ринку. Сучасне використання категорії «потенціал» в плануванні економічного розвитку об'єктів на цей час обмежується посиланням на окремі види потенціалу у законодавчих актах з питань регіонального розвитку. Існуюча теоретична база не надає достатнього обґрунтування для створення потрібного методичного забезпечення. Відсутня повна класифікація не тільки можливих об'єктів визначення потенціалу, але й класифікація суб'єктів діагностики та оцінки даного показника, не досліджені зв'язки у системі «суб'єкт-об'єкт діагностики та оцінки потенціалу» не кажучи про управління. Тому для більш повного аналізу з урахуванням цілей, для яких робиться аналіз, доцільно використовувати для оцінки потенціал за його внутрішньою структурою (існуючий, реалізований, потенціал розвитку тощо) та за видами (технічний, виробничий, економічний). Така класифікація дозволить більш ефективно провадити оцінку потенціалу регіону, та дасть змогу виокремити сильні та слабкі сторони кожного регіону, що сприятиме розробці необхідних заходів щодо розвитку міжрегіонального співробітництва. В деяких випадках напрями визначення потенціалу об'єкта відображують інтереси суб'єкта. Так, наприклад, якщо держава виступає як суб'єкт (власник державного підприємства), то для оцінки буде важливим економічний або виробничий потенціал об'єкта. Проте з іншого боку, держава як суб'єкт зовнішній відносно підприємства, більш цікавим є оцінка податкового потенціалу, експортного, виробничого. Більшість дослідників аналізують різноманітні види потенціалу, проте, не пов'язують їх виділення з суб'єктом оцінки та його інтересами. Для визначення потенціалу міжрегіонального співробітництва такий поділ є доцільним, оскільки одні регіони можуть у відносинах виступати як об'єктом, а в іншому випадку як суб'єктом відносин. Від цього буде залежати оцінка його потенціалів. Діагностика та оцінка визначає важливі властивості, без врахування яких управлінський вплив є неефективним.

Оскільки властивості, як розглянуто вище, відрізняються: у залежності від корисності або небезпечності для оцінювача (у кожному випадку до уваги приймаються лише ті властивості, які цікавлять суб'єкт оцінки); рівня втілення (існуючи, прогнозовані, гіпотетичні); рівня використання (реалізовані та нереалізовані) і доцільності створення властивостей, які не використовуються взагалі або використовуються частково (резерв та надлишок), необхідно створити класифікацію суб'єктів діагностики та оцінки об'єктів в процесі реалізації господарчої діяльності (як підприємства або бізнесу).

Таким чином, держава на цей час не виконує діагностику та оцінку потенціалу регіону, хоча певні кроки до оцінки товарних та грошових потоків (які можуть бути використані при визначенні його потенціалу) планувались, а якість інформації не забезпечує достовірність планових розрахунків при розробці регіональних програм, незважаючи на заходи вдосконалення системи національних рахунків. Основною метою діагностики та оцінки потенціалу регіону для такого суб'єкта, як держава, може бути формування індивідуальної програми її розвитку з врахуванням усіх переваг та проблем. Подібні програми держава, згідно Закону «Про стимулювання розвитку регіонів» [8], з 2005 року намагається створити для покращення використання потенціалу регіону на основі укладання Угод між органами центральної виконавчої влади та територією, яку представляють місцеві органи влади за її адміністративним поділенням, органи самоврядування, представники громадськості та науки.

Законодавство регламентує поточні процеси управління територіями, не торкаючись питань визначення їх потенціалу, відносин у системі «об'єкт-суб'єкт» визначення потенціалу, складу учасників вказаного процесу, хоча планування, управління, моніторинг результатів впровадження державної регіональної політики повинні базуватися на системі показників, поєднаних досконалою методикою визначення (у тому числі й методикою визначення потенціалу території, якщо він вже згадується у офіційних документах). Слід додати, що система «об'єкт-суб'єкт» визначення потенціалу має таку ж кількість об'єктів, як і система «об'єкт-суб'єкт» управління територіями, але суб'єктів визначення їх потенціалу значно більше, оскільки таке визначення може виконувати будь-який зацікавлений у цьому суб'єкт, навіть якщо він не має відношення до процесів управління, наприклад, пересічна особа при виборі житла.

Окрема територія у складі території держави має певний рівень самостійності у вирішенні питань використання та розвитку свого потенціалу, але визначення показників (хоча і за участю представників території) відбуватиметься у межах загальної державної стратегії регіонального розвитку, від якої у значному ступеню залежатиме важлива фінансова складова [9], яка на цей час формується за рахунок Фонду регіонального розвитку та місцевого бюджету та реалізується за посередництвом територіальних органів самоврядування.

Загальний аналіз законодавства показує, що регулювання державної регіональної політики реалізується виключно на рівні «регіону».

Розробка програми використання та розвитку потенціалу регіону. У сучасних умовах необхідне створення відповідних координаційних центрів незалежно від керівництва адміністративних територіальних одиниць, що дозволить реалізувати основну мету визначення потенціалу на рівні регіону – виконати раціональний розподіл Фонду регіонального розвитку відповідно до програми. Створення Агенції регіонального розвитку може бути доцільним, якщо вона представлятиме інтереси саме тих «мікро» та «макро» територій, особливості яких вона повинна вивчати, аналізувати, кваліфікувати, незалежно від адміністративного поділення. Розміщатися Агенція повинна за принципом «центральної точки території регіону», незалежно від розміщення адміністративних центрів, що Проектом не передбачається.

Національний фонд регіонального розвитку, який є складовою частиною спеціального фонду Державного бюджету України, формується за рахунок: п'яти відсотків від податку на прибуток підприємств за винятком підприємств комунальної власності; коштів, що надійшли у рамках міжнародної допомоги та інших договорів; благодійних внесків та добровільних пожертвувань фізичних та юридичних осіб, міжнародних фондів та інших. Управління Національним фондом регіонального розвитку за Проектом здійснює Бюро з управління Національним фондом регіонального розвитку, яке є розпорядником бюджетних коштів нижчого рівня, що означає чергове розширення апарату управління, оскільки Проектом не передбачено перерозподілу обов'язків між адміністративними територіальними органами та знов створеними структурами [10]. Договірні засади, передбачають взаємну відповідальність місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо реалізації у регіоні спільних заходів Державної стратегії регіонального розвитку.

На практиці законодавство не вміщує жодних санкцій за порушення угод, тому їх укладання йде не за графіком, порушення термінів та обсягів виконання робіт не оцінюються з визначенням причин, у чому виражається «взаємна відповідальність центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування» невідомо.

Постановою Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 751 затверджено порядок та процедуру підготовки, укладання та виконання

Угоди, її типову форму тощо. Проте на сьогодні такі угоди укладено лише з Донецькою та Львівською областями.

Окремий населений пункт, як складовий елемент території, потенціал якого реалізується коштом місцевого бюджету, а окремі програми за рахунок місцевих цільових зборів, може визначати потенціал території та її складових за посередництвом органів самоврядування та приймати участь у визначенні потенціалу навколишньої території, але на практиці цього не відбувається.

Потенціал населеного пункту залежить, головним чином, від рівня реалізації потенціалу промислових та сільськогосподарських об'єктів, розташованих у його межах. Потенціал навколишньої території аналізується найчастіше з точки зору міграційного обміну трудовими ресурсами та товарного обміну між промисловим та аграрним секторами. Повноваження місцевих органів влади та органів самоврядування у цій роботі не аналізуються, оскільки за останні роки не зазнали великих змін у механізмі державного управління. Основною метою визначення потенціалу населеного пункту (яке на цей час не виконується) повинно було б бути вдосконалення планування участі підприємств населеного пункту у ході реалізації програми регіонального розвитку та формування зайнятості населення міста.

Висновки. Таким чином, суб'єкти господарювання слід розглядати як складові елементи території, потенціал яких може визначатись державою, власником, конкурентами, поставальниками, покупцями та іншими суб'єктами й реалізуватись власним коштом, за позицію, коштом інвестора або за рахунок державного чи місцевого бюджету.

З точки зору територіального розвитку потенціал підприємства необхідно визначати з метою планування його участі у ході реалізації програми регіонального розвитку, для підприємства ця мета пов'язана з отриманням максимального прибутку. Таким чином, для оцінки потенціалу регіону доцільним є виокремлення видів потенціалу, оскільки в залежності від цілей оцінки структурні елементи потенціалу мають різний ваговий внесок. Таке виділення частин потенціалу дозволить більш ефективно аналізувати існуючі можливості та загрози для реалізації цього потенціалу в контексті співробітництва регіонів та запровадження державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. Немчинов В.С. Экономико-математические методы и модели. Избр. Произв.: 6 т. Москва, 1967. 207 с.
2. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния. *Вопросы статистики*. 1954. №5. С. 12–28.

3. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ : КНЕУ, 2006. 315 с.
4. Бачевський Б., Перепелюкова О. Механізм реалізації потенціалу підприємства. «Прометей» *Регіональний збірник наукових праць з економіки*. 2007. №2(23). С. 262–265.
5. Шульц С.Л., Вовканич С.І., Писаренко С.М., Максимчук С.М. Регіональна структурна політика: сучасні тенденції та нові виклики : монографія. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України». Львів, 2016. 328 с.
6. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства. Київ : КНЕУ, 2002. 272 с.
7. Бачевський Б.Є., Заблodsька І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
8. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів. Верховна Рада України. № 2850-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (дата звернення: 23.01.2020).
9. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7. С. 123–131.
10. Тугай Л.В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону та його оцінка. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 245–249.

References:

1. Nemchinov V.S. (1967). *Economiko-matematicheskie metodi i modeli* [Economic and mathematical methods and models]. Moscow, 207 p.
2. Strumilin S.G. (1954). K voprosu ob izmenenii narodnogo blagosostoyniya [On the question of change in national welfare]. *Questions of statistics*. No. 5, pp. 12–28.
3. Fedonin O.S., Repin I.M., Oleksik O.I. (2006). *Potencial pidpriemstva: formuvaniya i ocinka* [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kiev. KNEU, 315 p.
4. Bachevsky B., Perepeliukova O. (2007). *Mehanizm realizacii potencialu pidpriemstva*. [The mechanism of realization of enterprise potential]. *Prometheus Regional collection of scientific papers on economics*. No. 2(23), pp. 262–265.
5. Shultz S.L., Vovkanych S.I., Pisarenko S.M., Maksymchuk S.M. (2016). *Redionalna structurna politika: suchasni tendencii ta njvi vikliki* [Regional structural policy: current trends and new challenges]. State Institution «Institute of Regional Studies named after MI Dolishny NAS of Ukraine». Lviv, 328 p.
6. Mendrul A.G. (2002). *Upravliniya vartisty pidpriemstva* [Management of enterprise value]. Kiev: KNEU, 272 p.
7. Bachevsky B.E., Zablodskaya I.V., Reshetnyak O.O. (2009). *Potencial i rozvitok pidpriemstva* [Potential and enterprise development]. Kiev: Center for Educational Literature, 400 p.
8. Law of Ukraine «On stimulating the development of regions». Verkhovna Rada of Ukraine. No. 2850-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (accessed 23.01.2020).
9. Kuntsevich V.A. (2004). *Poniyatie finansovogo potencialu rozvitku pidpriemstva ta ego ocinka* [The concept of financial potential of enterprise development and its evaluation]. *Current problems of the economy*. No. 7, pp. 123–131.
10. Tugay L.V. (2007). *Economichna sutnist finansovogo potencialu region ta ego ocinka* [Economic nature of the financial potential of the region and its assessment]. *Regional economy*. No. 4, pp. 245–249.