

ЛІТЕРАТУРА:

1. Schultz T. W. Investment in Human Capital / T. Schultz. - N.Y. - L., 1971. - P. 125-126.
2. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.worldbank.org.ru>.
3. Буланов В. С. Воспроизводство человеческого и трудового потенциалов в системе / В. С. Буланов, А. Б. Докторович // Труд и социальные отношения. - 2009. - № 10. - С. 9-17.
4. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 / Н. С. Маркова ; Харківський національний економічний університет. - Харків, 2005. - 20 с.
5. Дегтяр А. О. Методологічні підходи до формування інтелектуального капіталу для інноваційної промислової економіки / А. О. Дегтяр // Державне будівництво. - 2010. - № 1 [Електронний ресурс]. - Режим доступа : <http://ifs.kbuaa.kharkov.ua/e-book/db/2010-1/doc/1/01.pdf>.
6. Кирсанов К. Л. Теория труда / К. Л. Кирсанов, В. П. Буянов, Л. М. Михайлов. - М. : Экзамен, 2003. - 256 с.

7. Гофрон А. Філософські засади сучасних європейських освітніх концепцій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора філос. наук : спец. 09.00.10 / А. Гофрон ; Інститут вищої освіти Академії педагогічних наук України. - К., 2004. - 30 с.

8. Донець З. Ф. Осучаснення змісту культурознавчих дисциплін у вищій школі в контексті міжнародних культуроохоронних конвенцій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук : спец. 13.00.04 / З. Ф. Донець ; Інститут вищої освіти Академії педагогічних наук України. - К., 2004. - 20 с.

9. Астафьева О. Н. "Переходность" как принцип социокультурного развития: движение общества к новому типу культуры / О. Н. Астафьева // Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления : материалы Первой международной научно-практической конференции. - М., 2004. - Том III. "Синергетика в решении проблем человечества XXI века - диалог школ". - 354 с.

© В. Северин

УДК 332.1 (477)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТ ТА РЕГІОНІВ

ВІКТОРІЯ СЄВКА,

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств
Донбаської національної академії будівництва і архітектури, м. Макіївка

У статті проаналізовані існуючі підходи до формування й реалізації економічного потенціалу, виконана його градація залежно від рівнів економічних систем, обґрунтовані методологічні підходи до оцінки економічного потенціалу міст та регіонів. Простежено зв'язок процесів формування й розвитку економічного потенціалу міст та регіонів зі стратегічним і територіальним плануванням, брендингом та оцінкою показників якості життя.

Ключові слова: регіон, місто, економічний потенціал, методи оцінки.

Постановка проблеми та стан її вивчення. Необхідність оцінки економічного потенціалу міст та регіонів ґрунтується на вимогах до визначення їх стратегічних позицій у перспективі, установленні поточного соціально-економічного стану та здійснення мікререгіонального порівняння розвитку міст і регіонів.

Окремі питання дослідження потенціалу на різних рівнях економічних систем представлені в роботах В. Авдєєнко [1], В. Архипова, Є. Божко, А. Бородіна, І. Герасименко, Ю. Гусєва [2], А. Задоя, І. Ігнатієвої [3], Н. Краснокутської, О. Олексик, О. Федоніна [4] та ін. Але методологія оцінки економічного потенціалу міст та регіонів залишається недостатньо висвітленою.

Метою статі є вивчення існуючих методологій оцінки економічного потенціалу та на цій основі узагальнення підходів до визначення економічного потенціалу міст та регіонів.

Виклад основного матеріалу. Методологія оцінки економічного потенціалу підприємств, міст та регіонів відрізняється за часовими періодами. Так, виник-

нення категорії "потенціал" у вітчизняній економічній теорії можна віднести до 1980-х років, коли існував однойменний науково-практичний журнал, що розкривав досягнення та перспективи різних галузей економіки. Потенціал розглядався з позиції накопичення сировинної бази та укрупнення виробництва. Наявність виробничих гігантів, крупномасштабного будівництва, значних капітальних вкладень свідчила про реалізований потенціал держави та окремих регіонів. Однак дрібне виробництво, сфера послуг, фінансова інфраструктура навіть не розглядалися у якості забезпечення процесів накопичення та розвитку економічного потенціалу. Тобто визначення економічного потенціалу, перш за все, було пов'язане із ресурсною складовою, а сам потенціал порівнювався з категорією "економічна потужність".

Широке розповсюдження малого підприємництва й самозайнятості населення в 1990-ті роки вже вимагали розгляду економічного потенціалу в іншому аспекті. На перший план висувається підприємницький

зиск, здатність до ризику. Знизилася активність розвитку матеріальної сфери, водночас активно розвивалася торгівля та сфера послуг. Відкритий доступ до іноземної економічної літератури спонукав вітчизняних науковців говорити про потенціал як категорію, що відображає "майбутнє". Поряд із категорією "потенціал" часто з'являються терміни "прогнозування", "стратегія". А сам економічний потенціал міст та регіонів ототожнювали зі здатністю перспективного розвитку.

З метою надання категорії потенціалу можливості кількісної оцінки, науковці розподілили економічний потенціал на складові. Серед найбільш згадуваних можна назвати такі: ринковий, виробничий, фінансовий, ресурсний, кадровий, підприємницький, інформаційний, інфраструктурний, матеріально-технічний потенціали та інші [1, с. 186]. Але питання кількісної оцінки складових потенціалу залишилися невирішеними.

Про необхідність формування комплексних підходів до оцінки економічного потенціалу йдеться в роботі Ю. Гусева [2, с. 125], який довів доцільність інтеграції в категорії "економічний потенціал" сукупності ресурсів та здатності виробляти продукцію різного призначення, здійснювати послуги населенню. При цьому оцінка величини економічного потенціалу зводиться до оцінки максимальної кількості благ, які може надати економічна система при певній кількості, якості

й структурі ресурсів. Таким чином, формування системи управління економічним потенціалом міст та регіонів має сприяти одержанню синергетичного ефекту для них, забезпечувати їх конкурентоспроможність та досягнення економічного ефекту.

У сучасних публікаціях сутність потенціалу, його структура, методологія оцінки та підходи до управління ним також не мають єдиного підходу. Можна виділити три такі основні підходи до ідентифікації категорії "потенціал": ресурсний - де потенціал розглядається як накопичені ресурси; особистісний - потенціал розглядається як здатність персоналу до найкращого використання ресурсів з метою забезпечення максимальної ресурсовіддачі; інфраструктурний - де чітко простежується залежність реалізації потенціалу від створених умов, тобто пріоритет надається забезпеченню процесу.

Кожен із підходів має певний сенс, але надавати будь-якому з них пріоритет було б неправильно, тому економічний потенціал важливо розглядати як інтегральну величину, що відображає ресурси, можливості та здатності. Саме ці складові можливо трансформувати до певної економічної системи [3, с. 17; 6, с. 10-27]. Авторський підхід до градації категорії "економічний потенціал" залежно від рівня економічної системи наведено на рис. 1.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ залежно від рівнів економічної системи		ресурси	можливості	здатності
		держави	ВВП на особу; сировинна база; працеспроможне населення; галузева структура економіки; макроекономічні ресурси та ін. фактори сприяння	фінансова система; державна підтримка; транспортні коридори та логістичні центри; вихід до моря; інфраструктура та ін.
регіону та міста	рівень заробітної плати; доходи домогосподарств; трудові ресурси за видами діяльності; місцеві доходи бюджету; інвестиції з різних джерел та ін.	розвиток підприємництва; вільні земельні ділянки; розвиток страхування; правовий захист; екологічна складова та ін.	умови побуту; дозвілля; умови праці; житлові умови та життєзабезпечення; підтримка та активність громади та ін.	
суб'єкта господарювання	матеріально-технічна база, фінансові ресурси, прибуток після розподілу, трудові, фінансові та інші ресурси.	продуктивність праці; інновації та технології; особистості; креативність; кваліфікація персоналу та ін.	диверсифікація виробництва; здатність іти на ризик; колективний дух; корпоративна культура та ін.	

Рис. 1. Градація економічного потенціалу залежно від рівнів економічних систем.

Таким чином, оцінка економічного потенціалу окремого міста або регіону є процесом визначення його ресурсів, можливостей та здатності (умов). Доцільним видається застосування SWOT-аналізу для встановлення варіантів перетину трьох складових потенціалу, які надалі на основі побудови матриць дозволять виявити максимальний, середній та мінімальний варіант реалізації економічного потенціалу (сценарії розвитку потенціалу).

Відхилення, що не описуються матрицею, можна розглядати як обмеження (слабкі сторони та загрози). Градація варіантів реалізації потенціалу дозволить розробляти програми та заходи щодо його розвитку в різних умовах.

У цілому, управління економічним потенціалом - це процес найкращого використання трьох його складових у взаємодії. Бажаний результат від формування й використання економічного потенціалу має відобра-

жатися в стратегіях розвитку держави, регіонів, міст та окремих суб'єктів господарювання.

Використання системного підходу при формуванні й реалізації економічного потенціалу різних систем дозволить не лише досягти максимального ефекту, а й відповідним чином сприятиме самореалізації економічного потенціалу. Адже найкраще використання ресурсів передбачає формування відповідного рівня можливостей і створення умов (здатності) для розвитку.

Важливе значення в цьому процесі має забезпечення конкурентоспроможності потенціалу, тому застосування конкурентного аналізу при формуванні економічного потенціалу й під час його реалізації важливе для отримання стійких результатів. Швидке реагування економічних систем на зміну конкурентної позиції має відбиватися в корегувальних програмах до стратегій та програм.

Досягнення конкурентоспроможності економічно-

го потенціалу можливе при застосуванні інноваційних підходів до управління ним. Ідеться про інновації як у ресурсному забезпеченні, так й у формуванні можливостей та умов.

У процесі управління економічним потенціалом важливе значення має система моніторингу результатів. Визначення бажаних нормативів або еталонів є складним процесом, що має забагато суб'єктивних факторів впливу. Видається доцільним як індикатори моніторингу використовувати показники розвитку людського потенціалу ООН (Human Development Index) [5], що прийняті світовою спільнотою. Їх трансформація до оцінки ресурсів, можливостей і здатності може бути здійснена в такий спосіб: для відображення ресурсної складової використання індексу доходу (II) - Vanderford-Riley well-being schedule, індексу якості життя за версією Economist Intelligence Unit; для моніторингу стану умов доцільні індекс освіти (EI) - індекс фізичної якості життя (Physical Quality-of-Life Index, PQLI); для моніторингу стану реалізації можливостей - Genuine Progress Indicator, GPI. Їх урахування в комплексі дозволить відстежувати зміни в економічному потенціалі певної економічної системи.

Згідно з дослідженнями консалтингової агенції Legatum Institute, Україна в 2010 році за індексом процвітання займає 68 місце зі 104. Низькими та такими, що погіршились, в Україні є показники якості життя та ефективність державного управління, крім того, оці-

нювалася конкурентоспроможність країни, стан охорони здоров'я й довкілля, ставлення до сімейних та релігійних цінностей. Як позитивний фактор відмічене ринкове зростання, краща якість освіти, бізнесова привабливість країни та невисокий рівень безробіття.

Серед європейських країн Україна посідає одне з останніх місць у рейтингу, схожі позиції має Македонія, кращі позиції - у Казахстану (56 місце) й Росії (57 місце), гірші позиції в Білорусі й Молдові [7].

Оскільки процес формування й реалізації потенціалу є динамічним, то важливо максимально враховувати дію внутрішніх та зовнішніх факторів на зміну його величини.

До зовнішніх варто віднести економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, інвесторів, суспільних груп, політичних сил тощо; до внутрішніх - стратегію, досвід, кваліфікацію, цінності та переваги громади, тощо [4, с. 25-58]. Застосування відповідних регуляторів щодо зміни сили впливу факторів надасть системі управління потенціалом міст та регіонів реального характеру.

Урахування нормативів за складовими потенціалу підприємства, визначення можливих змін під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру доцільно здійснювати в картці пріоритетів у розвитку економічного потенціалу міст або регіонів (табл. 1).

Таблиця 1. - Карта пріоритетів у розвитку економічного потенціалу міста _____

Напрямок розвитку	Пріоритет	Стратегічне завдання	Тактичне завдання
1. Бачення майбутнього			
2. Перспективи розвитку			
3. Аналіз можливостей нарощування потенціалу			
4. З'ясування потенційних переваг підприємства			
5. Зниження зовнішніх загроз для розвитку потенціалу			
6. Зміцнення позицій міста в довгостроковій перспективі			

Таким чином, формування пріоритетів розвитку потенціалу економічної системи базується на вивченні можливостей здійснення тих чи інших змін під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Це дозволяє створити сприятливе середовище для розвитку економічного потенціалу й передбачити можливі загрози.

З метою формування збалансованого, здатного до самозростання потенціалу міст та регіонів необхідно здійснювати постійний пошук, відбір та опрацювання найбільш привабливих ідей розвитку як за окремими напрямками, так і в цілому з урахуванням інтересів територіальної громади, держави, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, підприємств з метою вироблення взаємоприйнятної політики у сфері обміну результатами праці і їхнього справедливого розподілу.

Новим напрямом вироблення спільної ідеї територіальної громади щодо подальшого розвитку міста є розробка його бренду.

Необхідність розробки брендів міст та регіонів пов'язана з посиленням конкуренції за інвестиційні ресурси, кваліфіковані кадри, внутрішні та зовнішні ринки збуту. Головні завдання регіонального брендінгу полягають у формуванні та розвитку сприятливого регіонального іміджу, забезпеченні ефективної презен-

тації регіону основним цільовим групам, підвищенні його інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності як самого регіону, так і його продукції, послуг, об'єктів історичної та культурної спадщини, зростанні експортного потенціалу.

Одним із найбільш придатних підходів у вирішенні подібних проблем є програмно-цільовий підхід, що забезпечує можливість концентрації зусиль на ключових напрямках розвитку. Це, у свою чергу, сприяє економії ресурсів, їхньому ефективному перерозподілу й досягненню запрограмованих результатів.

При формуванні системи пріоритетів в управлінні економічним потенціалом міст та регіонів доцільно здійснювати поетапну процедуру їх виявлення. Серед етапів формування системи пріоритетів в управлінні потенціалом розвитку міста та регіону пропонується виділяти:

1) окреслення ідеального бачення майбутнього й формування чіткої перспективи розвитку із заохоченням громади до прояву творчої ініціативи й активності у висуванні власних пропозицій;

2) проведення SWOT-аналізу, конкурентного аналізу потенціалу міста та регіону, виявлення існуючого іміджу та внутрішніх і зовнішніх факторів, що його визначають, формування сильних сторін і можливостей

нарощування ресурсного потенціалу, доходів і прибутків, з'ясування потенційних переваг і дослідження слабких сторін і загроз для розвитку;

3) вибір стратегічних цілей розвитку економічного потенціалу та формування ймовірних сценаріїв розвитку подій;

4) формування стратегічних завдань шляхом зміцнення позицій, диверсифікації тощо. Визначення ключових позицій у розвитку;

5) розробка стратегічних планів формування й реалізації економічного потенціалу;

6) формування тактичних завдань, установлення виконавців, термінів, розробка системи моніторингу й контролю з використанням RAISE - моделі (Responsibility - Authority - Informed - Support - Execution: Відповідальність - влада - поінформованість - підтримка - виконання);

7) прогноз результатів від реалізації стратегічних планів, з окресленням бажаного іміджу й культурного середовища, оцінка ймовірності досягнення бажаного бренду міста або регіону.

У системі стратегічного планування існують підходи до зіставлення показників стратегічного розвитку або зовнішнього потенціалу та показників внутрішнього потенціалу, які характеризують здатності й можливості. Зокрема, це індекс зовнішньої або внутрішньої орієнтованості стратегічного потенціалу $I_{\text{вн}}$ [4, с. 76-260] й індекс напряму розвитку стратегічного потенціалу I_p , що розроблені для рівня суб'єкта господарювання.

Значення стратегічного потенціалу вимірюється рівнем здатності певного суб'єкта використовувати можливості й ресурси (внутрішній потенціал) (1) і відповідати на за зміни в зовнішньому середовищі (стратегічний відгук) (2).

$$P_{\text{внутр.}} = \sum_{i=1}^n (Z_i \times VRIO_i). \quad (1)$$

де $P_{\text{внутр.}}$ - внутрішній потенціал здатності; Z_i - питома вага здатності в загальній їх сумі для суб'єкта господарювання, задіяна у створенні споживчої вартості; $VRIO_i$ - значення здатності з точки зору цінності, уні-

кальності, відтворюваності й залучення для її реалізації ресурсів і компетенцій підприємства.

Показник $P_{\text{внутр.}}$ формується на основі двох чинників: результату VRIO-аналізу конкурентної переваги здатності і її ваги в загальній сумі, яка визначається рівнем її залучення у створення властивостей продукту, що затребувані ринком. Значення цього показника в певних межах свідчатиме про наявність або відсутність внутрішніх резервів для розвитку. Оцінка внутрішнього потенціалу особливо необхідна в умовах відсутності або часткової неприступності інформації про конкурентів, коли неможливо провести безпосередній конкурентний аналіз.

Методика VRIO-аналізу базується на вивченні чотирьох критеріїв: *value* - чи дозволяють суб'єкту ресурси й здібності використовувати зовнішні можливості й нейтралізувати загрози; *rareness* - скільки конкурентів володіють аналогічними ресурсами й здібностями; *instability* - наскільки кому-небудь, хто не володіє аналогічними ресурсами й здібностями, складно й дорого отримати до них доступ; *organization* - чи в повній мірі фірма задіює ці ресурси й здібності для реалізації свого стратегічного потенціалу. Оцінка відносин між чинниками побудована на методі експертних оцінок, який дозволяє їх ранжувати.

Висновок про стратегічний відгук робиться за такою формулою:

$$P_{\text{co}} = \sum_i \bar{P}j \varphi_{ij}. \quad (2)$$

де P_{co} - показник стратегічного відгуку; $\bar{P}j$ - середня оцінка впливу чинників зовнішнього середовища; φ_{ij} , де індекс при Z показує ранг здатності в їх сукупності. У загальному випадку ці значення можуть бути як позитивними, так і негативними, тобто показують кількісно оцінений ефект від взаємовпливу здібностей і чинників зовнішнього середовища.

На основі отриманих показників може бути розроблена матриця вибору стратегії економічного зростання, що передбачає здійснення стратегічного вибору при зіставленні показників стратегічного відгуку та внутрішнього потенціалу здібностей (рис. 2).

Стратегічний відгук

Покращення якості послуг, що надаються	Покращення культурного середовища	Збільшення ринків збуту, збільшення кількості споживачів, зниження ціни на 10-20 %, збільшення обсягу реалізації на 30-40 %
Покращення рівня конкурентоспроможності	Поліпшення іміджу	Ліквідація зовнішніх загроз
Зміцнення позицій у майбутньому	Покращення кваліфікації кадрів	Покращення ресурсного потенціалу, доходів і прибутків

Внутрішній потенціал

Рис. 2. Приклад матриці вибору стратегії економічного зростання.

Висновки

1. Існуючі методологічні підходи до оцінки економічного потенціалу міст та регіонів дозволяють визначити бажані кількісні орієнтири в їх соціально-економічному розвитку, але не враховують наявні можливості та напрями їх зміни в майбутньому, а відповідно, потребують подальшого розвитку.

2. Автором запропоновані методологічні підходи до формування матриці вибору стратегії економічного зростання міст і регіонів, що ґрунтується на порівнянні показників стратегічного відгуку й внутрішнього потенціалу. Це дозволяє виконувати оцінку наявного й перспективного економічного потенціалу міст і використовувати одержані дані як подальшу основу для розробки довгострокових стратегій, напрямів і заходів зміни бренду.

3. Доведено, що економічний потенціал міста або регіону є динамічною багатофакторною категорією, що може бути кількісно та якісно описана. Процес формування й реалізації економічного потенціалу міст та регіонів має бути безпосередньо пов'язаний зі стратегічним плануванням та територіальним розвитком.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Авдеєнко В. І. Виробничий потенціал промислового підприємства / В. І. Авдеєнко, В. А. Котлов. - М. : Економіка, 2002. - 208 с.
2. Гусев Ю.В. Стратегия развития предприятия: [монография] / Ю. В. Гусев. - СПб. : Изд. СПб УЭФ, 1992. - 160 с.
3. Ігнат'єва І. А. Методологічні аспекти управління стратегічним потенціалом підприємства / І. А. Ігнат'єва // Проблеми науки. - 2005. - № 1. - С. 67.
4. Олексик О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. І. Олексик, І. М. Репіна, О. С. Федонін. - К., 2004. - 316 с.
5. International Human Development Indicators [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/statistics>.
6. Феоктистов Д. В. Методология оценки уровня и качества жизни населения / Д. В. Феоктистов // Налоги. Инвестиции. Капитал. - 2002. - № 3-4. - С. 10-27.
7. World Rank - Human development index Human Development Report Office 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/>.
8. Бобкова О. Ю. Сутнісна характеристика економічного потенціалу підприємства / О. Ю. Бобкова, К. М. Нужний. - Дніпропетровськ : Наука та освіта, 2007. - 727 с.

© В. Сєвка

УДК 331.5:332.1

ОСВІТА ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

НАДІЯ СИНЮРА-РОСТУН,

аспірант Інституту регіональних досліджень НАН України, м. Львів

УЛЬЯНА ГУЗАР,

аспірант Інституту регіональних досліджень НАН України, м. Львів

У статті розглянуто чинники, які впливають на трудову діяльність в умовах економіки знань. Основна увага приділяється освіті як визначальному фактору формування трудового потенціалу та реалізації трудової діяльності. На прикладі Львівської області проаналізовано стан освітньої галузі. Автори акцентують увагу на особливій важливості дошкільного виховання й необхідності комплексного забезпечення сучасних шкіл для реалізації концепції "економіки знань".

Ключові слова: освіта, економіка знань, Львівська область.

Постановка проблеми. Перехід суспільства на постіндустріальні засади розвитку вимагає від трудової діяльності людини високої динамічності, що пов'язано зі значним ускладненням змісту праці, інтелектуалізацією трудової діяльності, виникненням нових професій та інноваційно-знансєвих видів діяльності. Змінюється вплив та структурна вага факторів, які впливають на формування та можливості реалізації трудової діяльності, збільшується свобода та необхідність самостійного вибору діяльності, оскільки не

лише матеріальна винагорода стає основою для здійснення трудової діяльності. Праця розуміється не лише як можливість здобувати засоби для життя, а як щоденна життєва потреба, як самоціль людського існування. Відбувається трансформація життєвих інтересів працівників зі сфери безпосереднього споживання матеріальних благ у сферу самореалізації й усебічного розвитку особистості, що збагачує зміст і характер праці творчими елементами [1]. У цих умовах необхідно визначити фактори, які найбільше впли-