

Анотація. *Визначення структури потенціалу території за пропонуваним алгоритмом та розробка програм регіонального розвитку з використанням даного підходу до її оптимізації надає можливість зменшення ризику виникнення та розвитку кризових явищ на рівні національної економіки.*

Ключові слова: *потенціал, регіон, ресурс, інфраструктура, підприємство.*

Вступ

Нездатність існуючої системи показників обліку та планування забезпечити процес безкризового розвитку системи виробництва, товарно-грошового обміну й споживання в умовах значного прискорення процесів розвитку у сфері нових технологій, обміну інформацією, підвищення рівня глобалізації світової економіки обумовлює необхідність її вдосконалення з врахуванням перелічених факторів. Одним з перспективних шляхів підвищення обґрунтованості програм регіонального розвитку є застосування системи показників визначення потенціалу території та її складових елементів в умовах нестабільності національної економіки.

Особливості прояву потенціалу території залежать від характеру взаємодії його внутрішніх складових елементів, характеру походження об'єкта, форми, у якій доцільно визначати показники потенціалу об'єктів за їх масштабами, ієрархією структури, методами управління які можуть застосовувати відносно їх зовнішні суб'єкти або власники.

Звичайно термін «територія» застосовується відносно адміністративного, економічного, природно-ресурсного поділення країни, тоді як земельні ділянки під забудовою, під сільськогосподарськими культурами тощо визначаються як «площа». З цієї точки зору, у подальшому аналізі територія, як об'єкт визначення потенціалу, розглядається за розподілом на регіони відповідно до потреб оптимізації господарської діяльності у їх межах. Даний підхід дозволяє використовувати результати даного дослідження у формуванні програм регіонального розвитку.

Матеріали і методи

Територія, як об'єкт діагностики, оцінки, планування використання та розвитку її потенціалу – це складний історично-географічний комплекс, який умовно виділяється у стабільних або змінних межах з певною метою, має власну структуру, систему внутрішніх та зовнішніх зв'язків, кліматичні, етнічні, політичні, економічні особливості, певні фактори сприяння розвитку та проблеми, які потребують вирішення. Межі країн та їх сполучень визначаються системою міжнародних відносин, територія країни поділяється на адміністративні одиниці для реалізації державної влади на місцях, але для планування використання та розвитку потенціалу території останнім часом усе частіше розглядають такі територіальні утворення як «регіони».

Система ознак виділення меж регіону повинна забезпечувати можливість охарактеризувати його як окремий вид території, для якого можна створити єдину програму розвитку. У цій роботі територія розглядається у першу чергу як об'єкт визначення її потенціалу та формування заходів покращення використання й розвитку.

Результати досліджень

Звичайно виділяють три основних складових території – *землю* (з урахуванням природних та кліматичних умов, природних ресурсів); *штучні утворення* (з урахуванням розвитку та пропорцій галузевої структури, загальної спеціалізації, співвідношення виробничого та невиробничого сектору, рівня розвитку транспортної, енергетичної та соціальної інфраструктури, наявності підприємств за масштабами, типом виробництва та

стратегічним значенням для країни); *населення* (з врахуванням щільності, соціальної, вікової, освітньої структури та виділенням групи працездатного населення у вигляді трудових ресурсів), яке є не тільки об'єктом, але й суб'єктом діагностики, оцінки, планування та управління цією територією [1, 4].

Зовнішнє середовище території (з врахуванням напрямків та інтенсивності обмінних грошових, товарних, інформаційних, міграційних потоків, економічного та політичного впливу) є невід'ємною складовою системи, у якій проявляється її потенціал. На відміну від інших об'єктів, таких як підприємство або ресурси у переробці, які їх власник може перемістити у інше середовище, територія переміщенню не підлягає. Потенціал території залежатиме від пропорційності розвитку її окремих складових елементів. Диспропорції структури території обмежують величину її потенціалу так само, як негативний вплив зовнішнього середовища обмежує рівень реалізації існуючого потенціалу об'єктів цієї території.

Потенціал території можна визначити як сукупні властивості її природних, трудових та штучно створених елементів, які сприяють або протидіють реалізації інтересів суб'єктів зовнішнього середовища (держави, кооперованих або конкуруючих учасників господарської діяльності з якими існують відповідні зв'язки, незалежні від державної або галузевої приналежності) та суб'єктів господарчої діяльності й населення самого регіону, створюючи грошові та товарні потоки.

Сутність потенціалу території не відрізняється від сутності потенціалу будь-якого іншого об'єкту, то наведене вище визначення характеризує лише особливості його прояву у вигляді товарних та грошових потоків. Концепція розвитку системи національних рахунків, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25 липня 2002 р. N 413-р, як комплексна, послідовна, узгоджена система оцінки економічних операцій і показників на макроекономічному рівні, відображає наскрізний рух потоків товарів і послуг, доходів та фінансових ресурсів на всіх стадіях економічного відтворення – від виробництва до кінцевого споживання, нагромадження і формування національного багатства. За методологічну основу СНР в Україні взято Систему національних рахунків, прийняту в 1993 році Комісією Європейських співтовариств, Міжнародним валютним фондом, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Організацією Об'єднаних Націй та Світовим банком. За змістом СНР повинна також відповідати вимогам Європейської системи національних та регіональних рахунків, прийнятої у 1995 році [15]. Але ця система спрямована на облік і не вміщує категорії «потенціал» у якості складової при визначенні товарних або фінансових потоків території, що було б доцільно в процесі розробки програм регіонального розвитку. Крім того, впровадження СНР в Україні на цей час не тільки не завершено, але й не надало практичних результатів з покращення якості статистичних даних.

Природні ресурси, розташовані на території та сама земля (земля під забудову, зберігання відходів, сільськогосподарське використання), підприємства та об'єкти інфраструктури мають свій потенціал, який підлягає діагностиці з метою планування заходів поліпшення використання та подальшого розвитку, або оцінці при продажу. Оцінка на продаж перелічених елементів стосується земельних ділянок, цілісних виробничих комплексів, підприємств та їх об'єднань, бізнесу, розгорнутого на даній території, машин та механізмів, що були у вжитку, будівель та споруд, земельних поліпшень тощо. На цей час така оцінка виконується згідно діючому законодавству, яке не передбачає окремої оцінки потенціалу. Територіальна сукупність підприємств, елементів виробничої та соціальної інфраструктури, галузеві та міжгалузеві зв'язки створює грошові та товарні потоки, визначення та аналіз яких може слугувати основою планування розвитку території.

Потенціал природних ресурсів – це їх внутрішні властивості, обумовлені хімічним складом та фізичним станом, які складають економічний інтерес для суб'єктів діагностики та оцінки, і використання яких обмежується умовами доступу (віддаленість, глибина залягання, потужність пластів) та рівнем знань щодо обсягів та маловідомих властивостей ресурсу.

Потенціал природних ресурсів, як і інших об'єктів, розподіляється на технічний та економічний і може безпосередньо враховуватись у складі потенціалу території, але має певну особливість. Знаходячись у стані природних копалин, до їх видобутку, даний ресурс не приймає участі у формуванні товарних потоків території, потенціал якої проявляється у

вигляді сукупності товарних та грошових потоків. Але природні копалини у родовищах можуть бути об'єктом купівлі – продажу або застави, таким чином приймаючи участь у формуванні грошових потоків території.

Потенціал населення території – це унікальна властивість даного ресурсу створювати новий матеріальний або не матеріальний продукт та споживати його, й визначається як баланс споживання та продуктивності на одну середньостатистичну особу незалежно від її приналежності до певних соціальних груп, участі у виробничому процесі та рівня споживання. Сумарний результат реалізації потенціалу загальної чисельності населення відображає потенціал території.

Визначення факторів, які впливають на рівень використання існуючого потенціалу населення території та його розвиток, базується на дослідженні *структури даного природного ресурсу* (співвідношення працюючих та безробітних, питома вага пенсіонерів та дітей, співвідношення складу населення за статевою ознакою тощо), визначенні динаміки його розвитку, врахуванні загальних соціальних закономірностей, історичної спеціалізації населення. Але усі вказані показники є лише основою визначення потенціалу даного ресурсу, який у значно більшій мірі ніж інші види ресурсів може сприяти отриманню не тільки позитивного, але й негативного результату.

Потенціал інфраструктури – це властивість даного штучного елементу території забезпечувати функціонування виробничих об'єктів у процесі видобутку, переміщення, обробки ресурсів, виготовлення матеріальних та нематеріальних штучних об'єктів (продукції, інформації, тощо), надання послуг й виконання робіт, та життєдіяльності населення.

Звичайно виділяють транспортну, виробничу, енергетичну, житлову, культурну, рекреаційну інфраструктуру. Вітчизняні дослідники трактують потенціал інфраструктури як окремий вид потенціалу – «інфраструктурний».

Інфраструктурний потенціал пропонується оцінювати за показниками охоплення території мережами автомобільних, залізничних, повітряних та водних сполучень, забезпечення стаціонарним та мобільним зв'язком; вартісними показниками основних засобів виробництва, розташованих на території; наявності та достатності пропускної спроможності систем розподілу енергоносіїв (електроенергії, газу, води, теплоносіїв на душу населення) [5]. При цьому «інфраструктурний потенціал» розглядається поряд з економічним або виробничим потенціалом території, які дійсно відрізняються за видом і мають відмінні одиниці виміру, що не можна застосувати до «інфраструктурного потенціалу». Таким чином, окремого виду «інфраструктурного потенціалу» не існує, але можна визначити технічний або економічний потенціал такого штучного елементу території, як інфраструктура за її видами.

Так само, інші штучні об'єкти території можуть бути згруповані за галузевою ознакою, але це не означає, що їх потенціал – інший за сутністю, то виділення таких видів потенціалу, як «промисловий», «будівельний», «сільськогосподарський» або «науково-технічний» [11] не обґрунтовано.

Центральним елементом території, який концентрує вхідні потоки сировини та вихідних матеріалів, енергії та трудових ресурсів, а на виході створює товарні і грошові потоки у її межах та у обмінних процесах із зовнішнім середовищем є підприємство.

Підприємство – як об'єкт діагностики, оцінки, планування використання та розвитку його потенціалу – це складна штучна виробничо-господарська система, здатна виконувати координовані у часі та просторі дії, у результатах яких зацікавлений (позитивно чи негативно) відповідний суб'єкт.

Звичайно, у ході аналізу господарчої діяльності підприємства його виокремлюють від інших об'єктів та розглядають внутрішні показники на дату аналізу або у динаміці. При визначенні потенціалу підприємства його слід розглядати в усій різноманітності зв'язків внутрішніх елементів об'єкта із зовнішнім середовищем. Підприємство, на відміну від інших елементів території, є точкою перетинання різноманітних взаємних зв'язків, об'єктом дії складних систем зовнішніх та внутрішніх факторів, без врахування яких можна визначити окремі економічні показники підприємства, але не можливо визначити величину, рівень використання існуючого потенціалу об'єкта, розмір та спрямованість потенціалу його розвитку.

Внутрішня структура підприємства, як носія потенціалу докладніше розглядається у відповідному розділі даної роботи.

Потенціал підприємства – це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом діагностики, оцінки, планування використання та розвитку позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.

Для визначення потенціалу підприємств та їх об'єднань, у сфері виробництва діагностиці підлягають наступні зовнішні взаємозв'язки та фактори:

зв'язки за галузевою приналежністю підприємства та фактори розвитку науки і техніки, рівня підготовки кадрів, рівня забезпеченості характерними для галузі вихідними ресурсами та енергоносіями;

зв'язки за приналежністю до певної інфраструктури (транспортної, ремонтного обслуговування, житлової тощо) яка враховує щільність розташування подібних підприємств, однорідність послуг, конкуренцію та взаємне доповнення у даній сфері, рівня забезпеченості характерними для даної мережі вихідними ресурсами та енергоносіями місцевого походження;

зв'язки у послідовності обробки вихідних сировини та матеріалів, які характеризують міжгалузеві пропорції території, рівень витрат та якість вихідних матеріалів в системі постачання підприємства;

зв'язки за кооперацією, які сприяють спеціалізації об'єкта, але впливають на стабільність та ритмічність виробництва у залежності від дотримання строків постачання та повноти комплектації за специфікацією, закупівельні ціни на комплектуючі та напівфабрикати з урахуванням знижок за розмір закупки, за постійне партнерство тощо.

У сфері розподілу готової продукції та створення грошових і матеріальних потоків в процесі її реалізації слід враховувати:

зв'язки з координації дій споріднених підприємств (у межах, дозволених антимонопольним законодавством), зв'язки у конкурентному середовищі, зв'язки з традиційними кінцевими та виробничими споживачами продукції, вплив транснаціональних процесів розвитку на місцеві ринки, технології виробництва, грошові та інформаційні потоки;

ранг підприємства у державних планах розвитку окремих населених пунктів або територій з населеними пунктами, отримання рангу стратегічного значення підприємства для економіки країни;

Для планування використання та розвитку потенціалу підприємства, для визначення вартості цілісного комплексу або окремих його елементів діагностика зовнішнього середовища повинна доповнюватись відповідним дослідженням окремих внутрішніх складових підприємства відповідно до його структури за галузевими ознаками. Лише комплексне дослідження поєднання та взаємодії зовнішніх та внутрішніх зв'язків, факторів впливу, співвідношення окремих показників може адекватно відобразити потенціал складного штучного об'єкта – підприємства.

Потенціал природних ресурсів у стадії їх переробки визначається згідно принципу найкращого використання за основним призначенням, яке накладає обмеження на рівень використання їх властивостей, внаслідок недосконалості технологічних процесів збагачення та переробки, існуючого рівня морального та фізичного зносу обладнання, неповного циклу обробки, завершення якого виконується за межами інтересів власника ресурсу.

На цій стадії ресурс вже приймає участь у формуванні не тільки грошових, але й товарних потоків території. У той же час, потенціал даного ресурсу приймає участь у формуванні потенціалу території вже опосередковано, оскільки сам ресурс на цій стадії являє собою елемент виробничої системи підприємства обробної промисловості, а не окремий об'єкт (за винятком випадку, коли він являє собою готову продукцію, як напівфабрикат на продаж). Зміна його потенціалу в процесі обробки, збагачення, транспортування виконується за участю інших ресурсів, у першу чергу трудових.

Потенціал трудових ресурсів підприємства являє собою властивість персоналу (у складі якого відсутні безробітні, непрацюючі пенсіонери, діти до віку, зазначеного законодавством), створювати новий матеріальний або нематеріальний продукт.

Від потенціалу населення території він відрізняється у першу чергу тим, що не враховує показника споживання, оскільки воно опосередковано розміром заробітної плати на даному підприємстві, крім того розрахунок виконується на одного працюючого за списком.

Для вимірювання властивості ресурсу до виконання певних не творчих дій (звичайно за регламентом обслуговування машин та механізмів) використовуються натуральні трудові показники, з визначенням витраченого або розрахункового фонду робочого часу (іноді визначається як трудовий потенціал [3]). Даний підхід базується на принципах витратного підходу до оцінки ресурсу. Застосовується найчастіше у плануванні режиму роботи аналізованого об'єкту, або у ході аналізу витрат робочого часу. За алгоритмом визначення даного показника як потенціалу, він може визначатися лише умовно для обмеженого кола питань.

Визначення властивості ресурсу виконувати складні операції з застосування спеціальних знань реалізується за якісними показниками – співвідношенням окремих категорій працівників з урахуванням кваліфікації. У роботах, присвячених цій проблемі, така властивість іноді визначається у якості кадрового потенціалу [3]. Показники виміру у цьому разі переважно відносні, які характеризують питому вагу окремих категорій працівників у загальному складі ресурсів, або умовні, які відображають рівень кваліфікації за розрядом, категорією тощо. Ці показники не можуть бути застосовані до узагальненої оцінки потенціалу. Вони базуються на принципах оцінки ресурсу методами порівняння, що у даному випадку некоректно навіть за усередненими показниками, оскільки розмір можливої помилки є співставним з основним значенням показника.

У межах підприємства із загального трудового ресурсу населення території виокремлюється трудовий ресурс певної єдності осіб – персоналу підприємства, який має окремі важливі для визначення його потенціалу характеристики. Усі особи у складі персоналу є зайнятими хоча б частково або час від часу (на відміну від населення території), але результат втілення потенціалу кожної особи визначити дуже складно, оскільки звичайні характеристики, такі як рівень освіти, розряд, категорія, стать працівника зовсім не завжди визначають рівень потенціалу і його використання, а коло обов'язків окремої особи майже ніколи не забезпечує умов його розвитку та реалізації.

Потенціал грошових ресурсів відображає їх властивість забезпечувати реалізацію обмінних процесів у товарно-грошових відносинах на рівні усіх функціональних систем підприємства, функцій розподілу результатів, інвестування та інших видів діяльності.

Внаслідок універсальності даного ресурсу, його потенціал є незмінним як властивість, але кількість матеріального ресурсу, на який може здійснюватись грошовий обмін, залежатиме не тільки від обмежень, які накладає фактор рухомості курсу валют, але й від впливу фактору співвідношення попиту та пропозиції на матеріальний ресурс у процесі купівлі-продажу. Рівень реалізації потенціалу фінансових ресурсів обмежується лише порівняльною ефективністю застосування у різних сферах виробництва та споживання. Як універсальний еквівалент інших видів ресурсів, гроші є у певній мірі нематеріальним об'єктом (за винятком грошових одиниць, виготовлених із дорогоцінних металів).

Потенціал продукції відображає властивості важливого часткового елементу системи виробництва та збуту при переході готових виробів із стану «продукція» до стану «товар» забезпечувати покращення їх вихідних параметрів (швидкості, потужності, калорійності, собівартості, тощо) та розширення (стабілізації) власного сегменту ринку.

Технічний потенціал продукції у сфері її виробництва характеризується показниками трудомісткості, технологічності, матеріалоємності, енергоємності тощо. Він залежатиме від рівня прогресивності застосованих засобів виробництва та технологій, але внутрішня властивість продукту формується зі створенням його структури, складу, конструкції (для складних технічних виробів), оскільки саме конструкція та обрані вихідні матеріали визначають подальший вибір технології та рівень витрат на виготовлення. При переході із сфери виробництва до сфери реалізації оцінка потенціалу продукції повинна базуватися на рівні відповідності вихідних параметрів виробу вимогам ринку. У сфері реалізації потенціал продукції, як товару, може визначатися співвідношенням максимального випуску продукції за потужностями підприємства та максимального обсягу її реалізації у вартісному виразі. У вигляді напівфабрикатів та комплектуючих виробів продукція, готова виробництвом на даному підприємстві, має у сфері її виробництва усі перелічені вище ознаки, але при переході до стадії «товар» її властивості обмежує вже інший ринок, вона приймає участь у формуванні інших товарних потоків (переважно товарних потоків між окремими підприємствами – учасниками кооперації у ході реалізації повного циклу виготовлення іншої продукції за кооперацією). Рівень обмежень на потенціал даного товару залежить від його універсальності.

Потенціал готових виробів кінцевого споживання оцінює споживач з точки зору відповідності якісних та профільних вихідних показників його потребам. У сфері виробництва та реалізації оцінка будується з точки зору власника (підприємства виробника) як для будь якого іншого товару. Особливістю визначення потенціалу готових виробів кінцевого споживання є те, що рівень його використання більш значною мірою залежить від зміни потреб та вимог споживача. Прискорення науково-технічного прогресу породжує нові потреби, про які раніше споживач не мав навіть уяви. Непряма конкуренція товарів (наприклад спортивних товарів та електронних приладів дозвілля) накладає додаткові обмеження на рівень реалізації їх потенціалу за обсягом. Вдосконалення технологій та конструкцій виробів являє собою фактор обмеження реалізації потенціалу в наслідок появи товарів замінників.

Найбільшу кількість обмежень на реалізацію потенціалу продукції підприємства накладають географічні, соціальні, політичні фактори, при цьому наявність переваг внутрішніх властивостей готових виробів кінцевого споживання не завжди надає перевагу у процесі реалізації потенціалу товару за його обсягом.

Потенціал нематеріальних об'єктів, як продукту інтелектуальної праці, характеризується такою особливістю, як відсутність матеріального носія. З цього випливає, що на відмінність від матеріальних об'єктів, даний потенціал не можна змінювати шляхом зміни структури та якостей носія. У певній мірі носієм нематеріальних об'єктів є свідомість обізнаної з цього питання групи людей, певної аудиторії, соціуму у світових масштабах, таким чином, відділити внутрішню структуру нематеріального об'єкту з його властивостями від зовнішнього середовища у цій ситуації неможливо. Питання впевненого визначення величини та рівня використання потенціалу нематеріальних об'єктів являє собою складне завдання, яке ще потребує вирішення.

Потенціал продукції виробничого призначення поєднує у собі властивості об'єкту які можуть проявитись у сфері його виробництва, у сфері реалізації на ринку як товару та у сфері нового виробництва, де рівень використання потенціалу її конструкції (структури, фактури тощо) залежить головним чином від ступеню реалізації принципу найкращого використання. Така продукція найчастіше являє собою складні технічні системи (верстати, автомобілі, електронна апаратура), які можуть реалізувати свій потенціал ще й на вторинному ринку після закінчення строку корисного використання за місцем першого придбання.

Потенціал складових елементів виробничих систем реалізується впродовж переходу «виріб – товар – виробничі фонди», при цьому змінюються суб'єкти діагностики, оцінки, управління. Відповідним чином розподіляються й результати реалізації потенціалу. Об'єднання окремих складових елементів у систему порушує ефект синергії, за яким у системі можуть з'явитися властивості, яких не було у окремих елементів, збільшитись спільні властивості єдиного цілого по відношенню до простої суми потенціалів складових елементів системи, обмежитись рівня використання потенціалу кожного окремого елемента. Загальний потенціал таких систем звичайно є об'єктом діагностики та управління.

Потенціал цілісного майнового комплексу визначається за натуральним виміром як його пропускна спроможність при виготовленні певного виробу (або продукту – типового представника усієї асортиментної групи), та у вартісному виразі для визначення ціни продажу об'єкта шляхом врахування його потенціалу при використанні результатного підходу до оцінки.

Визначення за натуральним виміром звичайно виконується організацією – підрядником, який буде цей комплекс на продаж, або покупцем розформованого підприємства при зміні його профілю. Вартісна оцінка на цей час виконується згідно діючого законодавства без врахування вартісного еквіваленту потенціалу цілісного майнового комплексу, але при застосуванні результатного підходу враховується принцип найкращого використання об'єкту.

Потенціал функціональних систем підприємства [3] можна визначати за рівнем забезпеченості виконання їх функцій та у порівнянні з іншими функціональними системами виключно з метою діагностики та подальшого удосконалення носія. Так наприклад, система управління підприємством повинна відповідати типу та масштабам виробництва (за строками реагування та виконання управлінських дій), кількості працюючих (за нормативами співвідношення управлінського та виробничого персоналу)

тощо [2].

Потенціал країни та міжнародних об'єднань враховується як зовнішній фактор при плануванні заходів покращення використання та розвитку потенціалу території (регіону) та підприємства. Така оцінка здійснюється при визначенні рейтингів країн (звичайно за висновками міжнародних організацій, які не мають власної методики визначення потенціалу) і може слугувати орієнтиром при побудові довготривалих програм розвитку. Таким саме чином може бути враховано вплив потенціалу транснаціональних об'єднань, але з поправкою на те, що визначення показників їх діяльності, яке здійснюється незалежними експертами, лише в деякій мірі вміщують окремі елементи які можна інтерпретувати як характеристики потенціалу. У світовій практиці національне законодавство жодної країни не застосовує термінології з визначення потенціалу, не надає тлумачення видів потенціалу, перелік яких іноді наводиться за текстом, не регламентує методику розрахунку вказаних показників. Сферою застосування показників потенціалу території та її окремих об'єктів є оціночна діяльність, планування покращення використання ресурсів території, стратегічне планування розвитку території, управління потенціалом території та підприємства, статистичний облік, податковий облік, бухгалтерський облік, аналітичні огляди, прогнози оцінки.

У оціночній діяльності визначення вартості об'єкта виконується за витратним або результатним підходом, а при наявності близьких аналогів – за порівнянням. Витратний підхід відображує головним чином вартість створення об'єкта з врахуванням його зносу на дату оцінки, при цьому перевищення ціни над визначеними витратами неявно відображує економічний потенціал об'єкта, який покупець очікує отримати у процесі експлуатації об'єкта після його придбання. Таким чином, даний підхід містить елементи визначення потенціалу в базовому періоді та частково в майбутньому. Результатний підхід спирається на аналіз тенденцій зміни стану об'єкта у базовому періоді та прогнозу оцінку подальшого розвитку. Порівняльний підхід не є самостійним видом оцінки, оскільки визначення вартості еталону відбувалось за одним із двох розглянутих вище підходів.

Державне регулювання оціночної діяльності в Україні здійснюється відповідно Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» N 1992-IV (1992-15) від 09.09.2004 [7]. За національним законодавством вартісна оцінка території виконується лише на рівні окремої ділянки без населення та елементів інфраструктури, то надається методика оцінки землі та її поліпшень. Таким чином, мається на увазі, що територія – велике територіальне утворення, яке не підлягає продажу, тоді як окремі земельні ділянки у її межах можуть оцінюватись на продаж. Існує нормативно-методичне регулювання оцінки земель та нерухомості, тоді як оцінка території та штучних об'єктів у її межах підлягає лише діагностиці з метою покращення використання та реалізації потенціалу розвитку. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 року №1440 встановлює принципи та термінологію оцінки, не торкаючись питань діагностики [12]. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» від 28 жовтня 2004 року №1442 регламентує, головним чином, оцінку об'єктів нерухомості, розташованих на земельній ділянці, яка не є самостійним об'єктом [13]. Національний стандарт №3 [14] «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29 листопада 2006 р. N 1655 розглядає землю лише як складову частину цілісного майнового комплексу, тобто частина території розглядається як елемент штучного об'єкта. Це породжує певні протиріччя в законодавстві з питань оціночної діяльності.

Використання показників потенціалу об'єктів у оціночній діяльності дозволяє зняти вказані протиріччя та побудувати оцінку на єдиній основі.

Аналогічні проблеми існують відносно оцінки нематеріальних об'єктів, оскільки за відсутністю матеріального носія вони можуть розглядатися лише як властивість (або їх сукупність), яка не підлягає фізичному зносу, але може піддаватися моральному. Жоден документ із оціночної діяльності не передбачає визначення потенціалу об'єкта, у тому числі нематеріальних об'єктів у вигляді інтелектуального продукту або гудвілу, які у значній мірі відповідають саме визначенню «властивість», тобто потенціал.

Теоретичним проблемам визначення кадрового та трудового потенціалу присвячено багато наукових праць (головним чином відносно персоналу підприємства), але на практиці даний показник визначається лише як сукупність характеристик структури кадрів загалом та професійно-освітніх характеристик окремої особи. На вітчизняних

підприємствах на цей час аналітична робота у сфері управління персоналом практично відсутня.

У стратегічному плануванні покращення використання ресурсів головна увага приділяється території та її надрам, як джерелу корисних копалин. З точки зору визначення потенціалу, основною властивістю такого об'єкту як надра, є властивість мати у своєму складі певну кількість корисних копалин.

Кодекс України про надра (змінений і доповнений законом від 19 січня 2006 р., Відомості Верховної Ради (ВВР) 1994, N 36, ст.340, введений в дію Постановою ВР N 133/94-ВР від 27.07.94, ВВР 1994, N 36, ст.341), переважно регламентує права власності на природні ресурси та права їх використання. За Кодексом «Надра є виключною власністю народу України і надаються тільки у користування. Угоди або дії, які в прямій або прихованій формі порушують право власності народу України на надра, є недійсними» [9]. Але «користування надрами» передбачає видобуток корисних копалин, після якого надра втрачають дану корисну властивість, при чому народ України залишається їх власником, а користувач отримує вказані ресурси. Очевидно законодавство повинно передбачати певну компенсацію для власника (народу), яка може реалізуватись шляхом рекультивациі земель, порушених у ході видобутку, створення водоймищ на місці відкритих кар'єрів тощо.

Державне управління у галузі геологічного вивчення, використання і охорони надр здійснюють Кабінет Міністрів України, Міністерство охорони навколишнього природного середовища України, спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з геологічного вивчення та забезпечення раціонального використання надр, Державний комітет України по нагляду за охороною праці, Рада Міністрів Республіки Крим, інші державні органи, місцеві Ради народних депутатів і органи виконавчої влади на місцях відповідно до законодавства України [6, 10]. Вказані органи являють собою виконавчий апарат державного управління, аналітичні функції якого обмежені, моніторинг виконання заходів розвідки, розробки родовищ, надання прав на видобуток не вміщує контролю показників потенціалу надр.

У стратегічному плануванні розвитку території застосовується категорія «потенціал». Згідно Закону про стимулювання розвитку регіонів, такий розвиток досягається впровадженням комплексу правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку,... «максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому» [8]. Метою стимулювання визначається ефективно «використання економічного, наукового, трудового потенціалу, природних та інших ресурсів, а також особливостей регіонів для досягнення на цій основі підвищення рівня життя людей, оптимальної спеціалізації регіонів у виробництві товарів та послуг» [8]. Інших посилень на окремі види потенціалу території не вміщують ні сам Закон, ні програми територіального розвитку, ні регіональні угоди, ні методики визначення депресивних територій, ні постанова про моніторинг регіональних показників.

Таким чином, можна стверджувати, що сучасні методи формування регіональних програм не мають у своїй основі оцінки рівня використання потенціалу території та потенціалу її розвитку, відповідні показники не визначаються.

В управлінні потенціалом території та підприємства використовується лише один показник «валовий регіональний продукт» або «валова продукція підприємства», які відображують у певній мірі рівень економічного потенціалу. Система регіональних рахунків, яка передбачає визначення товарних потоків, не завершена впровадженням на території України. Прийняття управлінських рішень та виконання управлінського впливу на основі аналізу даних, які на цей час надаються відповідним виконавчим органам, не має під собою достатнього обґрунтування.

У статистичному обліку для території, який базується на статистичних звітах підприємств, окремої методики розрахунку показників виробничого або економічного потенціалу не існує, хоча за окремими позиціями асортименту товарів наводяться дані у натуральному та вартісному виразі.

У податковому обліку ні на рівні господарюючих суб'єктів, ні на рівні контролюючих податкових органів не передбачено визначення податкового потенціалу. На всіх рівнях визнають недосконалість діючого національного податкового законодавства, але системного аналізу об'єктів оподаткування не виконується. Залежність загального обсягу

надходжень до бюджету від рівня ставок податків, їх виду, бази оподаткування недостатньо вивчена, методики визначення об'єктів оподаткування недостатньо обґрунтовані. Таким чином, навіть базові елементи системи визначення показників податкового потенціалу не розраховуються, перспективи формування бюджетів усіх рівнів визначаються зі значними відхиленнями від фактичних результатів, але корективи у методики прогнозування на цій підставі не вносяться.

У бухгалтерському обліку категорія потенціал не використовується принципово, оскільки даний вид обліку спрямовано лише на фактичні результати. Аналітичну складову бухгалтерського обліку на більшості діючих підприємств України на цей час зведено нанівець. В умовах кризи втратило своє значення навіть визначення виробничої потужності окремих виробництв. Малий бізнес взагалі не виконує подібні аналітичні роботи, оскільки готові методики на таких підприємствах, як і аналітичні підрозділи, відсутні.

Велика кількість факторів, що потребують врахування при побудові алгоритму розрахунку такого показника як потенціал, неоднозначність їх взаємозв'язків, різноманітність об'єктів діагностики, оцінки, управління потребують більш докладного аналізу зв'язку потенціалу таких об'єктів як територія та підприємство, але загальна структура потенціалу залишається незмінною:

$$P_e = P_e^p + P_e^{pez} \times k_{icn1} + P_e^{надл} \times k_{icn2} + P_e^{розв} \times k_p - P_e^{зб} \times k_{вир}, \quad (1)$$

де P_e – економічний потенціал об'єкта у експлуатації;

P_e^p – реалізований економічний потенціал об'єкта у експлуатації, визначений з врахуванням тенденцій до змін, що склалися у базовому та поточному періоді;

P_e^{pez} – резервний потенціал, який може бути реалізований у поточному та прогнозованому періоді з врахуванням додаткових витрат на його реалізацію;

$P_e^{надл}$ – надлишковий потенціал об'єкта, який може бути реалізований у поточному та прогнозованому періоді шляхом впровадження організаційно-технічних заходів з розширення ринку збуту у межах достатньої ефективності капітальних вкладень на реалізацію;

$P_e^{розв}$ – потенціал розвитку об'єкта, який може бути реалізований у поточному та прогнозованому періоді шляхом впровадження організаційно-технічних заходів з вдосконалення внутрішньої структури носія у межах достатньої ефективності капітальних вкладень на реалізацію з врахуванням витрат на підтримку доцільного рівня нереалізованого потенціалу розвитку;

$P_e^{зб}$ – потенціал збитковості об'єкта, який визначається як сума непродуктивних витрат на запобігання реалізації економічних загроз у поточному та прогнозованому періоді шляхом впровадження організаційно-технічних заходів з боку внутрішніх та зовнішніх факторів з врахуванням вірогідності настання небажаних ситуацій (має від'ємне значення);

k_{icn1} – коефіцієнт врахування питомої ваги тієї частини резерву, яка може бути використана без загрози реалізації потенціалу збитковості об'єкта;

k_{icn2} – коефіцієнт врахування питомої ваги тієї частини надлишку, яка може бути використана з достатнім рівнем рентабельності у новій кон'юктурі ринку, створеній шляхом вдосконалення продукції, реклами тощо;

k_p – коефіцієнт врахування питомої ваги тієї частини існуючого потенціалу розвитку об'єкта, яка забезпечена матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами з врахуванням необхідності підтримки нереалізованого потенціалу подальшого розвитку на майбутнє;

$k_{вир}$ – коефіцієнт вірогідності реалізації потенціалу збитковості у поточному та прогнозованому періоді.

Слід зазначити, що розрахунки таких складових потенціалу, як потенціал розвитку, надлишковий потенціал об'єкта, який може бути реалізований у поточному та прогнозованому періоді, резервний потенціал, який може бути реалізований у майбутньому,

потребуватимуть капітальних вкладень на свою реалізацію, як і потенціал збитковості об'єкта, запобігання реалізації якого також потребуватиме витрат.

Ступінь доцільної повноти реалізації вказаних заходів може визначатись із застосуванням ABC аналізу за діаграмою Парето. Середні строки окупності та розрахункові значення припустимого рівня ефективності капітальних вкладень можуть встановлюватись розрахунком показників порівняльної ефективності. У цьому питанні також існують певні ускладнення. Існуючі методики застаріли й відображують умови, за яких фінансування заходів відбувалось переважно через державний бюджет, то лише держава встановлювала відповідні нормативні коефіцієнти ефективності, недотримання яких означало переорієнтацію грошових потоків на ті об'єкти, де забезпечувався потрібний рівень прибутку на вкладені кошти.

При переході до ринкових відносин, у сфері державного регулювання капітальних вкладень в Україні залишилися тільки питання відбору найбільш ефективних інвестиційних проектів, для розробки й реалізації яких може бути надана державна підтримка. У зв'язку із цим, дослідження в області визначення ефективності й відповідні нові публікації практично відсутні. Затяжна криза національної економіки не дозволяє застосовувати критерії ефективності для оцінки й вибору варіантів розвитку, оскільки основним (а часто і єдиним) критерієм у цей час є розмір доступного фінансування проекту. З. У малому бізнесі практично немає фахівців, що мають навички розрахунків ефективності, у зв'язку з мінімізацією апарата керування, а велика різноманітність об'єктів ускладнює розрахунки.

Література

1. Бачевський Б. Є. Визначення потенціалу інфраструктури території [Електронний ресурс] / Бачевський Б. Є., Бачевський О. Б., Яцура Є. А. // Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, м. Луганськ [2011-10-1]; [УДК 621:382]. – http://www.old.econ.pu.ru/files/03_1129824418.pdf.
2. Бачевський Б. Є. Механізм реалізації потенціалу підприємства: регіональний збірник наукових праць з економіки / Б. Є. Бачевський, О. В. Перепелюкова // Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 2 (23). – Донецьк : ДЕГІ, 2007. – С. 262–265.
3. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. / Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
4. Бачевський Б. Є. Розробка програми використання та розвитку потенціалу регіону / Бачевський Б. Є., Заблодська І.В., Дзюнь В.М. // Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей». – 2010. – № 1(31). – С. 56–63.
5. Бланк І. А. Финансовый менеджмент: учеб. Курс / Бланк І. А. – К. : Ника-Центр, 1999. – 528 с.
6. Закон України «Про державну геологічну службу України»: за станом на 01.01.2011 р. / Верховна Рада України. – № 1216-XIV. – (Закони України).
7. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність»: за станом на 01.01.2013р. / Верховна Рада України. – № 2658-14. – (Закони України).
8. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів»: за станом на 01.01.2012 р. / Верховна Рада України. – № 2850-IV. – (Закони України).
9. Кодекс України Про надра: за станом на 06.05.2012 р. / Верховна Рада України. – № 132/94-ВР. – (Бібліотека офіційних видань).
10. Наказ «Про затвердження Положення про стадії геологорозвідувальних робіт на тверді корисні копалини»: за станом на 15.02.2000 р. / Комітет України з питань геології та використання надр. – № 19.
11. Наказ «Про Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів»: за станом на 27.01.2006 р. / Державний комітет України по земельних ресурсах. – № 18/15/21/11.
12. Постанова «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: за станом на 10.09.2003 р. / Кабінет Міністрів України. – № 1440. – (Національний стандарт України).
13. Постанова «Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна»: за станом на 28.10.2004 р. / Кабінет Міністрів України. – № 1442. – (Національний стандарт України).
14. Постанова «Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»: за станом на 29.11.2006 р. / Кабінет Міністрів України. – № 1655. – (Національний стандарт України).
15. Система национальных счетов [Електронний ресурс]. – 1993. –

<http://masters.donntu.edu.ua/2007/kita/bolkunevich/library/sns.htm>.

Аннотация. И. В. Заблодская, Б. Е. Бачевский, Е. А. Решетняк **Структура потенциала территории и ее составных элементов.** Определение структуры потенциала территории согласно предлагаемому алгоритму и разработка программ регионального развития с использованием данного подхода к ее оптимизации позволяет снизить риск возникновения и развития кризисных явлений на уровне национальной экономики.

Ключевые слова: , потенциал, регион, ресурс, инфраструктура, предприятие.

Abstract. I. V. Zablodcka, B. E. Bahevckiy, O.O. Resnetniak **Structure potential territory and its component elements.** Determining the structure of the potential area under the proposed algorithms and the elaboration of programs for regional development, using this approach to optimize it to reduce the risk of occurrence and enhancement of the crisis at the level of the national economy.

Keywords: potential, region, territory, resources, infrastructure, enterprise.

Поступила в редакцию 18.04.2013