

9. Кубіній Н.Ю. Суб'єктно-об'єктний підхід в системі управління трудовим потенціалом / Кубіній Н.Ю., Нечипорук А.О., Бабяк М.Ю., Косовілка А.В // Науковий вісник Ужгородського Університету 2018 Серія Економіка. Випуск 2 (52). С.119-123

Маргітич Вікторія,

аспірантка кафедри економіки і підприємництва
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Viktoria.marhitich@uzhnu.edu.ua

МАТРИЦЯ ДІАГНОСТИКИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

***Анотація.** Діагностику потенціалу проведено за допомогою матриці, яка відображає оцінку організаційного та рівень економічного потенціалів. Внаслідок цього утворюються зони: 1. Потенціал інфанти з низьким рівнем організаційного та економічного потенціалів. 2. Потенціал повітряної кульки. економічна основа розвитку слабка. 3. Потенціал потягу: економіка виступає локомотивом. 4. Потенціал лідера.*

***Ключові слова:** організаційно-економічний потенціал, види потенціалу, стратегічний аналіз.*

Marhitich Viktoria,

PhD student of the Department of Economics and Entrepreneurship,

Uzhgorod National University
Viktoria.marhitich@uzhnu.edu.ua

DIAGNOSTIC MATRICES OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF STRATEGIC DEVELOPMENT

***Abstract.** Capacity diagnosis is performed using a matrix that reflects the assessment of the organizational and the level of economic potential. As a result, the following zones are formed: 1. Infanta potential with low organizational and economic potential. 2. The potential of the balloon. the*

economic basis of development is weak. 3. Potential for attraction: the economy is the locomotive. 4. Leadership potential.

Keywords: organizational and economic potential, types of potential, strategic analysis

Матричний метод стратегічного аналізу представляє собою поєднання двох сторін, напрямків, сил, дій у перехрещеній формі, що дозволяє створити комбінації взаємодії різних явищ економічного життя, які дозволяють позиціонувати регіон у системі заданих координат.

Діагностика організаційно-економічного потенціалу проводиться за допомогою матриці, яка по вертикалі відображає оцінку експертами організаційного потенціалу і має шкалу від 0 (відсутність потенціалу) до 10 (високий потенціал); по горизонталі відображається визначення рівня економічного потенціалу регіональної економіки. Внаслідок перехрещення певного значення економічного та організаційного потенціалів сформовано чотири квадранти.

Зона 1. Потенціал інфанти. Характеризується низьким рівнем як організаційного, так й економічного потенціалів регіонів. Вимагає великих інвестицій та державної підтримки. Даний вид потенціалу регіону свідчить не тільки про фактичну відсутність стратегічних можливостей формування конкурентних переваг, але й про відсутність управлінських компетенцій у керівництва регіоном. В таких умовах логіка дій передбачає необхідність зовнішнього втручання, тобто державного управління, спрямованого на виконання наступних завдань: а) формування системи стратегічного управління в регіоні; б) забезпечення системи управління кадрами відповідної кваліфікації; в) впровадження методів управління ризиками, внаслідок того, що знаходження регіону в даній зоні свідчить про високі небезпеки його конкурентоспроможного функціонування. Ризики полягають в наступному: відсутність притоку або відтік інвестицій, слабкість інноваційної активності, відтік людського капіталу, безперспективність молоді, що обумовлює високу ступінь еміграції. Вирішення вказаних трьох завдань слугує основою для посилення економічного та організаційного потенціалу регіону.

Зона 2. Потенціал повітряної кульки. Організаційні можливості достатньо високі, але економічна основа стратегічного розвитку відсутня. Регіон з таким типом може почати розвиватися дуже активно, але внаслідок низького економічного потенціалу виникають великі ризики в процесі розвитку. Швидке тимчасове зростання має високу імовірність перетворитися на таке ж швидке падіння. Небезпеки такого типу потенціалу також полягають в тому, що наголос

лише на організаційних можливостях викликає виснаження організаційного потенціалу, якій без належної підтримки економічної бази втрачає свій ресурс.

Зона 3. Потенціал, що попадає при його діагностиці у третій сегмент набуває сутності потягу: економіка виступає локомотивом руху, але ефективність економічних акцій не є результативною внаслідок відсутності підтримки організаційними ресурсами. Економічний потенціал виконує роль потягу внаслідок того, що організаційним аспектам не приділяється необхідної уваги, при тому, що в умовах високої конкуренції між регіонами «організаційний потенціал стає найважливішим джерелом економічного зростання і підвищення добробуту населення. Він також збільшує внесок регіону в народногосподарський потенціал країни. Це відбувається в силу особливості функцій, виконуваних організаційним потенціалом: управління економічними і соціальними ресурсами регіону; виявлення і використання організаційних резервів при відносно малих капітальних витратах». [1] Регіон з потенціалом в даному квадранте координат позиціювання отримує ризики зниження ефективності та підвищення нераціональності використання економічних ресурсів; втрати часу, якій є важливим фактором стратегічних акцій, забезпечуючи створення конкурентних переваг; відставання інноваційного розвитку регіону і т.д. При низькому рівні організаційного потенціалу в регіоні неефективно діє малий бізнес, значення якого для стратегічних конкурентних переваг підкреслено Мікловдою В. та його однодумцями, які доводять за «допомогою кореляційної моделі вплив малого бізнесу на регіональну економіку».[2] Відсутність організаційної підтримки також гальмує бізнес «газелей», що є основою інноваційної діяльності, значення яких для розвитку регіону та країни в цілому підкреслена словацькими дослідниками: «Gazelles, as an important subgroup of HGE, make up only approximately 0.5%-1% of all newly established companies with 10 or more employees and with a growth higher than 20%.» [3] Таким чином, ігнорування сучасних форм і методів організації регіонального господарського життя призводить до відставання в конкурентній боротьбі з іншими регіонами.

Зона 4. Високий організаційний потенціал та високий економічний потенціал створюють зону стратегічних можливостей опанувати конкурентними перевагами і впроваджувати сучасні методи й важелі стратегічного розвитку регіону. Потенціал, що попадає в даний сегмент, створює платформу для стратегічного управління, яке використовує як економічні ресурси, так й сучасним організаційним набором інструментів регіональної економіки.

Застосування запропонованого метода надає можливості не лише провести експертизу існуючого організаційно-економічного потенціалу регіону, але й обґрунтувати шляхи його майбутнього розвитку. Парі цьому в майбутньому доцільно виділити третій вектор – якій показує суб'єктно-об'єктні відносини як специфічну сферу поєднання економіки та організації. Прикладом слугує система управління трудовими ресурсами, яка виступає як «живий механізм суб'єктно-об'єктних відносин, зміст яких визначається видом бізнесу, стратегією і завданнями розвитку, стилем менеджменту, культурою взаємодії».[4] Вдосконалення матричного методу дозволяє враховувати більше складових потенціалу стратегічного розвитку економічної системи.

Перелік використаних джерел

1. Бураев Ф.В Организационный потенциал социально-экономического развития региона /Бураев Ф.В // Baikal Research Journal – 2011 –. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnyy-potentsial-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona>
2. Мікловда В.П. Малий бізнес як фактор розвитку конкурентоспроможності регіону/ВП Мікловда, АВ Ступко, ІГ Брітченко, НЮ Кубіній. -Полтава: ЩЩЩ «Техсервіс, 2012. – 199с.
3. Monika Krošláková. Dynamics of high growth enterprises – „gazelles”– in Czech Republic. /Monika Krošláková (Slovakia), VieraKubičková (Slovakia), LujzaJurkovičová (Slovakia), Natalya Kubiniy (Ukraine) // - Problems and Perspectives in Management, Volume 13, Issue 2, - 2015 – p.27-35.
4. Кубіній Н.Ю. Суб'єктно-об'єктний підхід в системі управління трудовим потенціалом / Кубіній Н.Ю., Нечипорук А.О., Бабяк М.Ю., Косовілка А.В // Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка. – Випуск 2 (52). – 2018. – С.119-123