

# О СУЩНОСТИ И СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛОВ\*

КАРАПЕЙЧИК И. Н.

кандидат экономических наук

Мариуполь

## ЧАСТЬ 2

Ресурсный подход к определению потенциала. В экономической теории потенциалов широкое распространение получил также ресурсный подход к определению всевозможных потенциалов (см., например, обзоры в [10, 12, 13, 15, 21, 22]). Первопричину этого мы видим в «механическом», некритичном перенесении одной из альтернативных общих трактовок понятия потенциала в сферу экономики (см. известные толкования понятия потенциала в толковых словарях [16, 23]). Это замечание в полной мере справедливо и в отношении смешанных концепций потенциала, рассмотренных далее.

Авторы определений потенциала, придерживающиеся ресурсного подхода, не учитывают то обстоятельство, что толковые словари не дают строгих научных определений понятий, они лишь раскрывают смысл, который вкладывается в то или иное понятие в различных сферах человеческой деятельности, в том числе и в обыденной жизни. При этом один и тот же термин может отражать качественно различные понятия. Именно такая ситуация наблюдается и в случае с понятием потенциала, когда одни исследователи-экономисты берут за основу одно из существующих толкований термина «потенциал», а другие – другое. И если стремление в развитии понятийного аппарата той или иной науки опираться на существующие толкования интересующего понятия вполне естественно, то не менее естественным, а для научного исследования и необходимым, является обоснование выбора из них числа известных альтернатив наиболее подходящей. Именно этот этап, на наш взгляд, опущен всеми исследователями, придерживающимися ресурсной и смешанных концепций потенциала.

Типичными представителями определений потенциала в рамках этой концепции являются определения, сформулированные в следующих публикациях [1, 3, 4, 14]. Так, автор работы [3, с. 8] придерживается той точки зрения, что экономический потенциал характеризуется производственными ресурсами, их объемами, структурой, техническим уровнем и качеством. Практически так же определяется производственный (аграрный) потенциал и в работе [14]. Несколько иначе определяет потенциал автор работы [1], полагая, что потенциал – это обобщенная характеристика ресурсов. Однако наиболее однозначно и определенно ресурсная концепция

выражена в определениях более частных потенциалов. В качестве примера, взятого из проведенного нами исследования, посвященного проблемам измерения инновационного потенциала предприятий [10], приведем определение, содержащееся в книге [4], автор которой под инновационным потенциалом понимает совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные и другие, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Прежде всего обратим внимание на первое из приведенных выше определений потенциала. Автор этого определения использует обтекаемую формулировку, прямо не утверждает, что потенциал есть ресурсы (комплекс, совокупность ресурсов), а только пишет, что потенциал **характеризуется** определенными ресурсами. Такая особенность, а точнее, неоднозначность формулировки не позволяет и однозначно идентифицировать данное определение как «ресурсное». Действительно, достаточно понимать термин «характеризуется ресурсами» как определяется (предопределяется) ресурсами, как смысл определения становится совершенно иным. Однако, оставив за скобками эти терминологические нюансы, обратим внимание на более серьезные методологические просчеты ресурсной концепции в целом.

Во всех определениях потенциала как некоторой совокупности ресурсов допускается отождествление понятия потенциала с понятием ресурсов (совокупностью, комплексом ресурсов), что является недопустимым по ряду причин.

Во-первых, смысловое значение понятия потенциала существенно шире содержание понятия ресурса. Поэтому вводить новый термин для характеристики некоторого подмножества ресурсов, используя для него слово «потенциал» некорректно (см. требования, которым должны удовлетворять определения понятия, перечисленные в первой части настоящей статьи).

Во-вторых, если потенциал понимать как некоторое свойство субъекта экономики, что вполне допустимо и правомерно, то отождествление свойства экономического субъекта (экономической системы) с качественно другими по своей природе сущностями (запасами, источниками, средствами, условиями и т. п.) или их свойствами в принципе неверно.

Определение автора работы [1] несколько отстоит от этой группы определений. В нем потенциал приравнивается не к совокупности ресурсов, а к обобщенной характеристике совокупности ресурсов. Это, в общем, качественно отличает данное определение от других «ресурсных» определений, однако не только не устраняет отмеченные выше методологические недостатки, но, даже, и усиливает их.

\* Окончание. Начало см. в «БІ» № 3 '2012.

В самом деле, если и есть некоторые основания, которые упоминались выше, для отождествления потенциала (как способности) с ресурсами, то каких-либо оснований для отождествления потенциала с совокупными (обобщенными) свойствами ресурсов нет.

Рассматривая потенциал как совокупность определенных ресурсов, при измерении величины потенциалов неизбежно приходится прибегать к оцениванию всевозможных агрегатов ресурсов, т. е. к обобщенным оценкам комплекса ресурсов. Тем самым еще раз отчетливо проявляется то обстоятельство, что в рамках ресурсной концепции потенциала речь идет не о свойствах субъектов экономики, а о свойствах их ресурсно-базиса, что методологически неверно.

**Смешанные концепции потенциала.** Как результат не критичного подхода к содержанию понятия потенциала в целом можно рассматривать и широкий спектр смешанных определений потенциала в экономике, в которых в одном определении эклектично объединены качественно различные сущности.

Так, например, согласно определению, приведенному в [5], потенциал – это совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, производственных резервов и возможностей, способных обеспечить выпуск высококачественных товаров, необходимых для удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны. В работе [18] потенциал предприятия определяет как совокупность экономических ресурсов и возможностей. В статье [17] предпринимательский потенциал отождествляется с совокупностью ресурсов, а также навыков и возможностей персонала. Автор книги [12] потенциал предприятия вербально определяет как возможности системы ресурсов и компетенций предприятия создавать определенный результат путем реализации бизнес-процессов, однако схематически (см. рис. 1.1 цитируемой книги) отображает потенциал предприятия как сочетание ресурсов, компетенций и возможностей. По сути так же определен инновационный потенциал предприятия в статье [8], авторы которой считают, что инновационный потенциал – это органичное сочетание ресурсов, способностей и возможностей предприятия в инновационной деятельности.

Таким образом, даже краткое рассмотрение некоторых характерных представителей определений, относящихся к хорошо известным и качественно различным концепциям потенциалов в экономике, свидетельствует о том, что в современной научной литературе отсутствуют достаточно четкие критерии и аргументы в пользу дифференциации таких понятий, как потенциал (страны, региона, предприятия), экономический и производственный потенциалы, либо их рассмотрения как идентичных. Имеющиеся в литературе обсуждения этого вопроса (см., например, [13, 21, 22]) либо констатируют наличие проблемы и альтернативных точек зрения, либо содержат недостаточно конструктивные соображения в пользу той или иной позиции, что, по нашему убеждению, является прямым следствием неудовлетворительных формулировок базовых понятий экономической теории потенциалов.

## ВЫВОДЫ

Как видно из изложенного выше, среди определенных экономического и/или производственного потенциала экономических субъектов произвольного иерархического уровня состоятельными по своей сути, но не по форме, являются определения первой из рассмотренных групп, т. е. определения, в которых потенциал трактуется как специфический признак экономического субъекта, отражающий определенные способности этого субъекта.

Придерживаясь аналогии между понятием потенциала в механике, а также руководствуясь требованиями логики к определениям понятий, обобщим определения первой группы следующим образом, предварительно постулировав наивысший уровень общности среди множества потенциальных понятий понятия экономического потенциала. (Решающим аргументом в пользу этого постулата является наивысший уровень общности в рамках экономической теории таких понятий, как экономика, экономическая система и т. п.)

**Экономический потенциал** некоторого субъекта экономики (экономической системы) – это его способность к осуществлению имманентно присущей данному субъекту деятельности, отражающей максимально возможные результаты такой деятельности.

Понятие имманентно присущей экономическим субъектам деятельности, достаточно полно раскрытое в экономике и, в частности, в трудах по теории конкуренции, нашло четкое выражение в наиболее известных определениях понятия конкурентоспособности. Так, для уровня национальной экономики – это обеспечение соответствующего уровня благосостояния («качества» жизни) граждан на стабильной основе [2, 7, 24, 25], для уровня предприятий – генерирование дохода на стабильной основе [6, 11, 19, 20].

С учетом этого, понятие экономического потенциала страны как категория экономической теории призвано отражать максимально возможный уровень качества жизни, который может стабильно обеспечивать национальная экономика, а понятие экономического потенциала предприятия – максимально возможный доход, который способно генерировать предприятие на долговременной основе.

Такие представления о потенциале проявляют также тесную связь этого понятия с понятием стратегических целей субъектов экономики, которые состоят для рассмотренных систем в достижении высокого уровня благосостояния граждан страны и высоких доходов предприятия (собственников предприятия) соответственно. Следовательно, потенциал вполне можно рассматривать и как признак, характеризующий максимально возможный (предельный) уровень достижения имманентных стратегических целей экономических субъектов.

Поскольку, в силу такого толкования понятия данного признака, экономический потенциал очевидно зависит от состояния как самого экономического субъекта (системы), так и внешних условий его функционирования, и соответствующие состояния определены во времени, то экономический потенциал является мгновенным признаком, и его величина также является

функцией времени. По этой причине нет никакой необходимости отражать данное обстоятельство в самом определении экономического потенциала, подчеркивая, как это делается в некоторых из рассмотренных выше определений, что потенциал – это определенная способность некоторого субъекта в фиксированный момент времени.

Далее. Зависимость потенциала любого субъекта экономики (зависимость величины потенциала) от определенной совокупности эндогенных и экзогенных факторов делает целесообразным рассмотрение потенциала как некоторой функции указанных факторов и введение в понятийный аппарат теории потенциалов понятия потенциальной функции, отражающей зависимость величины потенциала от соответствующих факторов.

Опираясь на данное определение экономического потенциала, легко обнаружить истинное соотношение понятий потенциала, экономического и производственного потенциалов. Первые два понятия вполне естественно считать идентичными как относящиеся к понятиям одного, наивысшего, уровня общности. В самом деле, если речь идет просто о потенциале некоторого экономического субъекта (страны, региона, предприятия), то предметом экономических исследований может быть только экономический аспект проблемы, т. е. экономический потенциал.

Очевидным становится также и то, что понятие производственного потенциала является более частным по отношению к понятию экономического потенциала точно также, как (и вследствие того, что) производственная деятельность того или иного субъекта экономики является частным случаем, одной из составляющих его экономической деятельности или процесса функционирования в целом как субъекта экономики.

В свете этих представлений некорректным является подразделение всех концепций потенциала на три группы, согласно которым потенциал интерпретируется как способности (возможности), как ресурсы, как результат экономических взаимодействий [9, 12, 13, 21, 22]. Справедливость этого утверждения следует из того, что третья концепция полностью укладывается в первую, к которой принадлежит и сформулированное нами выше определение. Определяя потенциал через (как) способность к некоторой экономической деятельности, смысл которой состоит в получении определенного результата, мы, тем самым и по существу, определяем потенциал через предельно возможный результат, который способен достичь соответствующий субъект экономики, осуществляя такую деятельность. И в этом также проявляется полная аналогия между понятием экономического потенциала и потенциальной энергии в физике.

Данное определение дает также ключ к решению проблемы систематизации (классификации) потенциалов. Рассмотрение потенциала как способности некоторого субъекта экономики к определенной деятельности делает содержательной систематизацию потенциалов на основе классификации видов деятельности, осуществляемых экономическим субъектом функций. В таком случае в соответствующих классификациях вполне

определенное место займут маркетинговый, инвестиционный, научный, организационный, управленческий и другие подобные по характеру и уровню общности потенциалы.

Не менее содержательными и полезными как для теории, так и для практики, являются классификации потенциалов, порождаемые классификациями факторов, влияющих на величину потенциалов. Подразделение таких факторов на эндогенные и экзогенные, например, позволяет исследовать соответствующие способности субъекта экономики в предположении отсутствия лимитирующего воздействия внешних факторов. Именно так, например, оцениваются производственные мощности предприятий. Понятие рыночного потенциала возникает тогда, когда учитываются эндогенные факторы, а из внешних – только параметры рынков, входящих в сферу деятельности исследуемого субъекта. Аналогично определяется место в систематике потенциалов и понятий ресурсного, кадрового, а также других подобных им «ресурсных» потенциалов.

Классификация потенциалов по иерархическому уровню субъектов экономики позволяет внести ясность в вопрос о соотношении понятий народнохозяйственного и экономического потенциалов (см. обсуждение этого вопроса, например, в [13]). Из развиваемой в настоящем исследовании концепции следует, что понятие экономического потенциала страны (экономической системы страны, национальной экономики в целом) идентично понятию народнохозяйственного потенциала, а сам термин «экономический потенциал страны» является современным аналогом термина «народнохозяйственный потенциал». Нет никаких ограничений в этом аспекте и для применения термина «экономический потенциал» к субъектам экономики производственного иерархического уровня.

Важным также является и то, что рамках предложенной концепции потенциала все разновидности потенциалов произвольных экономических субъектов жидутся на единой теоретико-методологической основе и находятся в строго обусловленном соотношении между собой, предопределяемом соответствующими классификациями видов деятельности, действующих факторов и прочих значимых классификационных признаков. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Абалкин Л. И.** Новый тип экономического мышления / Абалкин Л. И. – М. : Экономика, 1987. – 192 с.
2. **Алехин А. Б.** Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / А. Б. Алехин // Вісник Хмельницького університету. – 2011. – Т. 2. Економічні науки. – № 4. – С. 7 – 12.
3. **Анчишкин А. И.** Прогнозирование роста социалистической экономики / Анчишкин А. И. – М. : Экономика, 1973. – 368 с.
4. **Балабанов И.Т.** Инновационный менеджмент / Балабанов И. Т. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с.
5. **Большой коммерческий словарь** / Под ред. Т. Ф. Рябовой. – М. : Война и мир, 1996. – 399 с.

- 6. Брутман А. Б.** Промышленное предприятие как объект измерения конкурентоспособности: методологический аспект / А. Б. Брутман // Вісник Хмельницького університету.– 2009.– Т. 2. Економічні науки. № 4.– С. 156 – 161.
- 7. Гельвановский М.** Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневых измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал.– 1998.– № 3.– С. 67 – 78.
- 8. Гончаров В. Н.** Характеристика инновационного потенциала предприятия в контексте стратегического управления / В. Н. Гончаров, Е. В. Иванова // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна.– 2004.– Вип. 76.– С. 112 – 119.
- 9. Добикіна О. К.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навчальний посібник / Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В. та ін.– К. : Центр учбової літератури, 2007.– 208 с.
- 10. Карапейчик И. Н.** Совершенствование методов количественной оценки инновационного потенциала промышленных предприятий: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.04 / Карапейчик Игорь Николаевич.– Мариуполь, 2010.– 191 с.
- 11. Кошеленко В. О.** Удосконалення оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі методів багатомірного неметричного шкалування: дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.04 / Кошеленко Валерій Олегович.– Одесса, 2011.– 202 с.
- 12. Краснокутська Н. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Краснокутська Н. С.– Київ : Центр навчальної літератури, 2005.– 352 с.
- 13. Лапин Е. В.** Экономический потенциал предприятия / Лапин Е. В.– Сумы : Университетская книга, 2002.– 310 с.
- 14. Лукинов И. И.** Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. И. Лукинов // Вопросы экономики.– 1988.– № 1.– С. 10 – 18.
- 15. Марушков Р. В.** Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий отрасли печати): дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.05 / Марушков Роман Владимирович.– Москва, 2000.– 232 с.
- 16. Ожегов С. И.** Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова : изд. 4-е, доп.– М. : ИТИ Технологии, 2008.– 944 с.
- 17. Репіна І. М.** Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України.– 1998.– № 2.– С. 262 – 271.
- 18. Рябікіна Н. І.** Аналіз ефективності використання потенціалу промислового підприємства / Н. І. Рябікіна // Вісник Східноукраїнського національного університету.– 2003.– № 3 (61).– С. 157 – 163.
- 19. Савчук С. И.** О соотношении понятий конкурентоспособности продукции и предприятий. Методологические аспекты // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : статті / С. И. Савчук.– Дніпропетровськ, 2003.– Вип. 186, Т. 1.– С. 57 – 68.
- 20. Савчук С. И.** Основы теории конкурентоспособности / Савчук С. И.– Мариуполь : ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007.– 520 с.
- 21. Степанов А. Я.** Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс] / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова.– Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>
- 22. Тимофеев Р. А.** Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия / Р. А. Тимофеев, С. М. Кулиш // Проблемы современной экономики, 2009.– № 2 (30).– С. 138 – 140.
- 23. Ушаков Д. Н.** Большой толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков.– М. : Альта-принт, 2007.– 1248 с.
- 24. Fagerberg J.** Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford, 1996.– V. 12.– № 3.– P. 39 – 51.
- 25. Gassmann H.** Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development / H. Gassmann // The OECD Observer.– December 1995/ January 1996.– No 197.– P. 38 – 42.