

И.Н. Карапейчик (Публичное акционерное общество
«Азовмаш», г. Мариуполь, Украина)

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ

В статье на основе выдвинутой автором общей концепции потенциалов выявлены наиболее существенные признаки потенциала как научной категории экономической теории, предложена классификация потенциалов и определено место в этой классификации известных разновидностей потенциалов.

Ключевые слова: экономические субъекты, потенциалы, существенные признаки, классификация потенциалов.

Форм. 1. Рис. 2. Лит. 21.

I.M. Karapeichyk (Публічне акціонерне товариство
«Азовмаш», м. Маріуполь, Україна)

КЛАСИФІКАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛІВ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ І МОЖЛИВІ РІШЕННЯ

У статті на основі висунутої автором загальної концепції потенціалів виявлено найбільш суттєві ознаки потенціалу як наукової категорії економічної теорії, запропоновано класифікацію потенціалів і визначено місце в цій класифікації вже відомих різновидів потенціалів.

Ключові слова: економічні суб'єкти, потенціали, істотні ознаки, класифікація потенціалів.

I.M. Karapeichyk (PJSC "Azovmash", Mariupol, Ukraine)

CLASSIFICATION OF POTENTIALS OF ECONOMIC SUBJECTS: METHODOLOGICAL ASPECTS AND POSSIBLE SOLUTIONS

The article, on the basis of the general concept of potentials put forward by the author, determines the fundamental features of potential as a scientific category within the economic theory; the classification of potentials is offered and the place of the known types of potentials within this classification is defined.

Keywords: economic subjects; potentials; key features; classification of potentials.

Постановка проблеми и анализ последних исследований и публикаций. Классификация объектов исследования является обязательной составляющей теоретического фундамента любой науки. Классификации служат инструментом упорядочения всего разнообразия изучаемых соответствующими науками объектов, группируя однородные объекты в непересекающиеся группы (классы) и устанавливая соподчиненность между различными группами объектов. Не менее важным предназначением классификаций является идентификация новых объектов, их отнесение к тому или иному классу родственных (однотипных) им объектов.

Сам термин «классификация» обычно трактуется и как действие (процесс), и как результат осуществления соответствующего действия [7]. Однако при любом толковании данного термина классификация не может быть самоцелью. Любая классификация должна преследовать определенные цели. Применительно к проблеме классификации потенциалов в экономике эти цели диктуются задачами управления потенциалами экономических объектов, в частности и задачами управления развитием таких объектов в целом.

Успешное решение этих задач невозможно без умения измерять (оценивать) величину потенциала без знания всей совокупности факторов, влияющих (определяющих) величину потенциала и закономерностей влияния на эту величину указанных факторов. В связи с этим классификации потенциалов должны способствовать выбору (а на первом этапе и разработке) адекватных методов оценивания величины потенциалов и управления потенциалами. Фундамент таких знаний образует глубокое понимание сущности потенциала как категории экономической науки и строгое определение данного понятия.

Как показывает анализ научной литературы, посвященной различным аспектам экономической теории потенциалов вообще и классификации потенциалов в частности [8; 9; 13; 16], проблема построения научно обоснованных классификаций потенциалов все еще не получила удовлетворительного решения. И одними из основных причин такого положения являются нечеткость и дискуссионность основных концепций потенциалов экономических объектов и формулировок определений самого понятия потенциала в экономике [5; 8; 9; 12].

Нерешенные части основной проблемы. К числу наименее исследованных вопросов общей проблемы построения классификаций потенциалов в экономике является определение классификационных признаков потенциалов, обеспечивающих разработку классификаций потенциалов для всевозможных управленческих задач.

Цель исследования состоит в выявлении наиболее существенных признаков потенциалов, претендующих на роль классификационных при разработке классификаций, способных охватить все известные, а также возможные в задачах управления разновидности потенциалов экономических субъектов.

Основные результаты исследования. Известно, что любое понятие определяют *содержание и объем* [4; 10]. Содержание характеризует совокупность *существенных* признаков определяемого предмета, а объем – множество всех предметов, обладающих данными признаками. При этом *родовой* признак определяет круг предметов, из которых выделяются те предметы, которые определяются данным понятием.

С учетом сказанного становится очевидным, что любая содержательная классификация потенциалов должна представлять собой их упорядочение (группировку) по одному из *родовых* либо по произвольному набору *существенных* признаков. При этом очевидной становится и исключительная важность строгой и безупречной с точки зрения логики формулировки определения понятия потенциала и указания в ней существенных признаков потенциалов, включая родовой признак.

Указанным требованиям соответствует общая концепция потенциалов, разработанная и обоснованная автором настоящего исследования в ряде публикаций на основе анализа многочисленных точек зрения на потенциал в точных науках, биологии и экономике, происхождения и содержания соответствующих терминов и их эволюции, проведения тесной аналогии между понятием потенциала в механике и экономике и т.п. [5; 6].

В соответствии с этой концепцией потенциал в экономике определяется как *способность* экономического субъекта к осуществлению присущей ему

деятельности, отражающая *максимально возможный* совокупный *результат* этой деятельности [5].

Следует обратить внимание на основные положения данного определения:

1. Потенциал – это некоторая способность (свойство определенного вида) субъекта экономики. Этим устанавливается родовый признак определения и одновременно постулируется, что носителем данного свойства (способности) является экономический субъект (экономическая система).

2. Потенциал – это способность субъекта экономики к осуществлению определенной деятельности – деятельности, имманентно присущей данному субъекту экономики (первый существенный признак). Эта способность отражает максимально возможный обобщенный результат такой деятельности (второй существенный признак).

3. Мерой потенциала, как следствие, должна служить мера результата соответствующего вида деятельности.

Последнее положение образует теоретический фундамент для разработки методов измерения потенциалов в экономике в рамках развиваемой автором концепции потенциалов в экономике.

Таким образом, согласно приведенному выше определению, на роль потенциалов в экономике могут претендовать свойства субъектов экономики, относящиеся к классу способностей этих субъектов. И те из способностей, которые отражают (характеризуют) *результаты* деятельности этих субъектов (причем только *максимально возможные*), рассматриваются как потенциалы данных субъектов. При этом требование предельности результатов является принципиальным, дифференцирующим способности и возможности точно так, как в математической теории производства дифференцированы понятия технологически эффективного и допустимого выпусков [11]. Очевидную целесообразность и обязательность этого требования демонстрирует тот факт, например, что бессмысленно в качестве производственного потенциала предприятия, способного производить в месяц максимум 1000 станков, рассматривать возможность производства им в тех же условиях 10 или 100 станков в месяц только на том основании, что оно «способно» (может) производить это (как и любое, не превышающее 1000) количество станков.

Из такой формулировки определения потенциала экономического субъекта логически вытекает теоретическая возможность существования только трех качественно различных типов классификации потенциалов:

- (1) – потенциалы различных субъектов экономики;
- (2) – потенциалы, относящиеся к различным видам (и подвидам) деятельности субъектов экономики;
- (3) – потенциалы, характеризующие разные предельные возможности осуществления субъектами деятельности определенного вида.

Иными словами, на роль классификационных признаков потенциалов могут претендовать только вид (тип) экономического субъекта (1), вид деятельности, осуществляемой экономическим субъектом (2) и вид предельных возможностей по осуществлению конкретного вида деятельности (3).

Проанализируем правомерность и целесообразность классификации потенциалов в разрезе каждого из указанных признаков, делая акцент на выяс-

нение того, являются ли эти признаки существенными для потенциала как научной категории.

(1). Вид экономического субъекта. В экономике существуют и применяются классификации экономических субъектов в разрезе самых разнообразных признаков:

- по уровню иерархии (субъекты микро-, мезо- и макроэкономического уровней: предприятия и их объединения, региональные, межрегиональные, национальные и наднациональные экономические системы);
- по отраслевому признаку;
- по масштабам хозяйственной деятельности;
- по форме собственности;
- по финансово-экономическому состоянию и многим другим признакам.

Очевидно, что при решении различных экономических задач необходимо рассмотреть исследуемого объекта в разрезе каждой из возможных классификаций с учетом его позиции в каждой из таких классификаций. Более того, каждая из известных классификаций субъектов экономики ориентирована на решение своих специфических задач.

По определению, потенциал (в экономике) является общеэкономической категорией, такой, например, как категории рентабельности и прибыли, а также как другие понятия, характеризующие подобные общесистемные признаки экономических субъектов. Очевидно, что никто не станет утверждать, что понятия рентабельности (прибыли) промышленного и сельскохозяйственного предприятия, малого и крупного, частного и государственного предприятия характеризуют разные по своей теоретической природе виды рентабельности (прибыли) и должны рассматриваться экономической теорией как различные понятия, как качественно отличные друг от друга разновидности понятия рентабельности (прибыли). Рентабельность (прибыль) в данном случае – это один и тот же по своей экономической сути признак разных по типу экономических субъектов. Естественно, что и определения соответствующих и других подобных им общих экономических понятий инвариантны относительно типологии экономических субъектов, т.е. носителей соответствующих свойств.

По аналогии с этим, нет веских оснований полагать, что разновидность носителя потенциала качественно изменяет экономическую природу и данного признака, т.е. способности генерировать доход, производить продукцию, осуществлять инвестиционную деятельность и т.п. Причем, на справедливость этого утверждения не влияет и тот факт, что (одноименные) потенциалы различных по виду субъектов могут быть обусловлены различными группами факторов (например, для промышленных и сельскохозяйственных предприятий), и может существовать своя специфика как при измерении таких потенциалов, так и при управлении ими. (Здесь также наблюдается полная аналогия с отмеченными выше признаками рентабельности и прибыли.)

Таким образом, тип экономического субъекта, тип носителя потенциала не может выступать в качестве признака классификации потенциалов.

(2). Вид деятельности (функций) субъекта экономики. Кардинально иной является ситуация при рассмотрении такого признака, как вид деятельности (вид функции) субъектов экономики.

Процесс жизнедеятельности (процесс функционирования) любого экономического субъекта представляет собой композицию качественно различных видов деятельности (процессов, функций), хорошо известных экономической науке и являющихся самостоятельными объектами исследования ее отдельных разделов. Это и процессы производства продукции (оказания услуг) – производственная деятельность; и процессы воспроизводства – воспроизводственная деятельность, включающая в себя инвестиционную, инновационную деятельности, и деятельность по обеспечению основного производства и поддержанию производственного аппарата в рабочем состоянии (вспомогательное производство). Это и маркетинговая деятельность, деятельность по материально-техническому обеспечению хозяйственной деятельности и сбыту продукции. Это, наконец, организация и управление производством (хозяйственной деятельностью в целом) и развитием субъекта экономики.

Экономическая природа, цели и средства осуществления таких видов деятельности качественно отличаются друг от друга, что делает соответствующие способности экономического субъекта качественно различными и одновременно сосуществующими (присущими данному субъекту). Из этого следует, что любой экономический субъект одновременно обладает всеми указанными признаками, независимо от степени их проявления. (Здесь речь идет о видах деятельности (функциях), присущих всем экономическим субъектам и являющихся объектом изучения экономических наук.)

Таким образом, под понятие потенциала подпадают способности субъектов экономики к осуществлению всех присущих им основных видов деятельности, т.е. видов деятельности, реализуемых в процессе жизнедеятельности (функционирования), и классификации потенциалов должны соответствовать (должны быть идентичны) классификациям указанных видов деятельности.

Покажем, как с этих позиций можно трактовать встречающиеся в научной литературе разновидности потенциалов и как они соотносятся между собой.

1. Потенциалы высшего уровня. К потенциалам 1-го, высшего уровня общности несомненно следует отнести *народнохозяйственный* и *экономический потенциалы*. В этой связи сразу же необходимо отметить, что понятие народнохозяйственного потенциала прямо и непосредственно указывает только на иерархический уровень его носителя (уровень народного хозяйства, национальной экономики в целом). Следовательно, с учетом изложенного выше, термин «народнохозяйственный» применительно к потенциалу не характеризует разновидность самого потенциала, его природу и в этом отношении является не вполне удачным.

Наиболее общим понятием, характеризующим деятельность экономических субъектов произвольного вида, является понятие жизнедеятельности (процесса функционирования). Как известно (это вопрос достаточно полно исследован в экономической теории конкуренции [14; 20; 21]), основное предназначение субъектов экономики микроэкономического уровня является генерирование дохода (удовлетворение экономических интересов своих собственников), а объектов регионального и национального уровней – обеспе-

чение должного (высокого, постоянно растущего и т.п.) «качества» жизни населения на постоянной основе. Соответствующие способности субъектов экономики (характеризующие соответственно максимально возможный доход и максимально высокое «качество» жизни населения) и следует рассматривать в экономической теории как их потенциалы высшего уровня общности.

С учетом того, что объектом исследования экономической науки являются исключительно экономические аспекты объектов, явлений и процессов, дискуссии по поводу содержания и соотношения понятий «народнохозяйственный потенциал» и «экономический потенциал» [9] являются малосодержательными. Учитывая сложившиеся в экономике традиции, наиболее подходящим, хотя и избыточным (с существенным элементом тавтологии), следует признать термин «экономический потенциал» как наиболее точно отражающий суть понятия «потенциал» в экономике («потенциал экономического субъекта») и универсальный в плане применимости к субъектам экономики всех иерархических уровней. В общем же случае для обозначения потенциала наивысшего уровня общности в экономике для любого экономического субъекта достаточно указать, что речь идет просто о потенциале этого субъекта.

II. Потенциалы 2-го и последующих уровней. Как отмечалось выше, процесс жизнедеятельности экономических субъектов представляет собой совокупность взаимосвязанных, взаимообусловленных, но качественно различных по своей внутренней природе процессов (видов деятельности). Это позволяет на более низких уровнях общности рассматривать целый ряд потенциалов более частных порядков.

Производство продукции (оказание услуг) является основным видом деятельности экономического субъекта любого иерархического уровня, от частного предпринимателя до национальной экономики. Поэтому вполне справедливо и методологически правильно *производственный потенциал* многими исследователями определяется как способность производить продукцию (услуги), как максимально возможные объемы производства продукции (услуг) [9; 12; 17; 18], что полностью укладывается в рамки развиваемой автором настоящего исследования концепции потенциалов. Причем данное понятие в равной степени применимо как к предприятиям, так и к региональным, национальным и наднациональным экономическим системам. Очевидно и то, что понятие производственного потенциала является частным по отношению к понятию «экономический потенциал».

Здесь уместно упомянуть понятие *оборонного потенциала* в экономике (как объекта экономических исследований). Поскольку соответствующие функции присущи только субъектам национального уровня, очевидна правомерность рассмотрения потенциала данного вида, в отличие от производственного потенциала, только для экономических систем национального и наднационального уровней. Вместе с тем, у предприятий также имеются функции аналогичного характера, которые на крупных предприятиях выполняют службы безопасности и способность выполнения которых можно рассматривать как соответствующий потенциал (потенциал 2-го уровня).

В таком толковании производственного потенциала термин «производственный» используется в широком смысле. Это значит, в частности, что *научный (научно-исследовательский) потенциал* научных и *научно-технический потенциал* научно-технических предприятий, т.е. предприятий, проводящих научные исследования или научно-технические разработки и «производящих» в качестве своей конечной продукцией научные и научно-технические продукты, являются их «производственным» потенциалом. Для субъектов экономики более высоких иерархических уровней (регионы, страны) либо для предприятий, для которых НИОКР представляет собой один из альтернативных видов деятельности, указанные потенциалы носят более частный по отношению к производственному потенциалу характер.

В одном ряду с понятием «производственный потенциал» для субъектов экономики микроэкономического уровня стоят понятия потенциала *материально-технического снабжения* (МТС) и потенциала *сбытовой деятельности*, которые также следует понимать как соответствующие способности к осуществлению этих видов деятельности, характеризующие максимально возможный уровень обеспеченности субъектов экономики материальными ресурсами и сбыта продукции.

Материально-техническое снабжение деятельности предприятий, производство продукции (оказание услуг) и сбыт продукции являются базовыми, логически непересекающимися видами деятельности, поэтому им соответствуют также непересекающиеся классы потенциалов, отмеченных выше.

К числу базовых видов деятельности любого субъекта экономики, качественно отличных от рассмотренных выше, и в полном соответствии с принципом непрекращающейся деятельности [19], относится воспроизводственная деятельность, обеспечивающая непрерывность (во времени) процесса жизнедеятельности экономического субъекта или, применительно к производству, возможность многократного повторения производственного цикла (на неизменной либо обновленной основе). Таким образом, *воспроизводственный потенциал* также представляет собой самостоятельный класс потенциалов 2-го уровня иерархии, и понятие воспроизводственного потенциала является столь же общим (универсальным), как и понятие производственного потенциала.

К числу потенциалов 2-го уровня иерархии, общих для субъектов экономики произвольного типа, несомненно следует отнести также *организационный* и *управленческий* (или *организационно-управленческий*) потенциалы, характеризующие способности соответствующих экономических субъектов в осуществлении деятельности по организации и управлению хозяйственной деятельностью этих субъектов в целом, и отражающие максимально возможный уровень организации и управления.

Осуществление любого вида деятельности предприятия невозможно без соответствующего финансирования, представляющего собой еще один специфический вид постоянно осуществляемой деятельности субъектов экономики, направленной на финансовое обеспечение всех видов их деятельности. Здесь наблюдается полная аналогия с материально-техническим снабжением деятельности экономических субъектов. Это позволяет рассматривать *финансовый потенциал* экономических субъектов всех иерархических уровней как

еще один класс потенциалов 2-го уровня общности (иерархии), характеризующий максимально возможный уровень финансового обеспечения деятельности субъектов экономики.

Развивая эту аналогию применительно к информационной сфере, при условии рассмотрения в качестве самостоятельной деятельности по информационному обеспечению всех видов деятельности субъектов экономики, можно видеть, что понятие *информационного потенциала* является столь же содержательным и стоит в одном ряду с потенциалом МТС и финансовым потенциалом.

Логический ряд потенциалов МТС, финансового и информационного обеспечения оказывается явно неполным без потенциала, отражающего деятельность предприятия по обеспечению еще одними необходимыми, но качественно отличными от других по своему виду ресурсами – трудовыми ресурсами. В экономике, в соответствующей научной литературе широко используются разные понятия и термины, ассоциированные с трудовыми ресурсами и соответствующими потенциалами. Это, в частности, понятия трудового, кадрового и интеллектуального потенциалов и др. Среди ученых продолжаются дискуссии по поводу содержания этих понятий, сходства и различия между ними [2; 3]. Оставаясь за рамками дискуссий подобного рода, отметим только объективную необходимость рассмотрения в этом логическом ряду потенциала, характеризующего способность субъектов экономики к обеспечению своей деятельности соответствующими кадрами, т.е. предельных возможностей деятельности этих субъектов по кадровому обеспечению. В рамках настоящего исследования такой потенциал будем называть, без претензии на какие либо новации в этой части, *кадровым потенциалом*, в отличие от трудового потенциала, понятие которого далее будет использовано в другом качестве.

Вернемся к рассмотрению *научного и научно-технического* потенциалов. Как было показано выше, для субъектов экономики, специализирующихся на соответствующих видах деятельности, указанные потенциалы имеют характер производственного потенциала, т.е. являются потенциалами 2-го уровня иерархии.

Для экономических субъектов, для которых такие виды деятельности являются одними из альтернативных, и продукция которых является конечной, указанные потенциалы соотносятся с производственным потенциалом как частное с общим. Т.е. такие потенциалы следует рассматривать как потенциалы *3-го уровня* иерархии.

Рассмотрим в качестве примера научно-производственное объединение, выпускающее научную, научно-техническую и промышленную продукцию различных видов, а также оказывающее различные виды услуг. Очевидно, предельные возможности такого объединения по выпуску продукции каждого типа (научной, научно-технической, промышленной продукции, а также услуг) есть не что иное, как его соответствующие потенциалы, являющиеся частными разновидностями производственного потенциала в целом. Очевидно и то, что в таком случае понятие производственного потенциала обобщает все указанные частные понятия.

Та же ситуация имеет место и для экономических субъектов регионального и надрегионального уровней, в состав которых могут входить, наряду с представителями других отраслей экономики, научные и научно-технические учреждения. Для таких субъектов научный и научно-технический потенциалы также будут относиться к потенциалам 3-го уровня иерархии в качестве подклассов производственного (в широком смысле) потенциала.

Несколько иная ситуация наблюдается в тех случаях, когда научно-техническая деятельность некоторого субъекта экономики является одним из звеньев в едином процессе функционирования, как это имеет место, например, на крупных интегрированных научно-производственных предприятиях с полным циклом от разработки до выпуска новой продукции. В таких случаях проведение НИОКР представляет собой один из видов воспроизводственной деятельности предприятий, а научный (научно-технический) потенциал является частным случаем уже воспроизводственного потенциала, относясь к потенциалам 3-го уровня иерархии, но уже как подкласс воспроизводственного потенциала.

Подобного рода дуализм, вызванный разными представлениями в экономической инноватике об инвестиционных и инновационных процессах, протекающих в экономических системах разного уровня, имеет место и для таких распространенных в экономике разновидностей потенциала, как *инвестиционный* и *инновационный* потенциалы.

На уровне предприятий инвестиционная и инновационная деятельность представляют собой разновидности воспроизводственной деятельности. При определенных предположениях вполне правомерно инновационную деятельность рассматривать как подвид инвестиционной деятельности (деятельности 3-го уровня). В таком случае инновационный потенциал следует рассматривать как разновидность инвестиционного потенциала, т.е. как потенциал 4-го уровня.

При рассмотрении инвестиционных и инновационных процессов на региональном и национальном уровнях соответствующие виды деятельности обычно и вполне обоснованно рассматриваются как одноуровневые с производственной деятельностью. Это позволяет соответствующие потенциалы для таких экономических систем также рассматривать потенциалы одного порядка, т.е. как потенциалы 2-го уровня.

Таким образом, примерную иерархию наиболее распространенных в экономике потенциалов (ее верхние уровни), порождаемую видами деятельности, можно представить следующим образом (рис. 1).

(3). Вид фактора деятельности субъекта экономики. Определение производного потенциала как способности, характеризующей максимально возможный *результат* определенной *деятельности* экономического субъекта, отражает очевидную обусловленность такого результата от всей совокупности факторов соответствующей деятельности. Учет этого обстоятельства, а также критики состоятельности ресурсной концепции потенциалов в экономике [1; 8; 9; 12], позволяет по-новому интерпретировать понятия потенциалов, сформированных в рамках ресурсной концепции, вложив в них содержание, вытекающее из указанного выше определения.

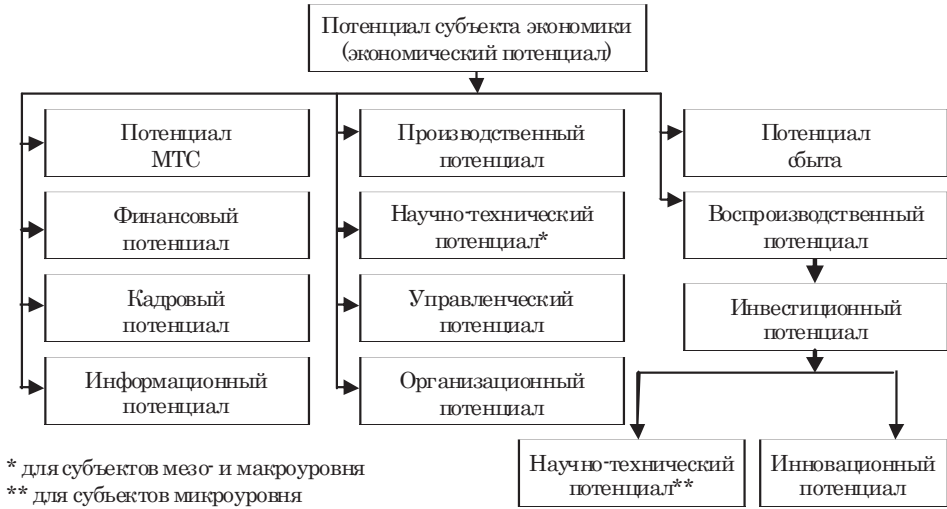


Рис. 1. Иерархия потенциалов экономических субъектов (по видам деятельности), авторская разработка

Рассмотрим этот вопрос на примере таких широко распространенных понятий, как *ресурсный, трудовой и финансовый* потенциалы.

Материально-вещественные ресурсы являются неотъемлемой составляющей деятельности произвольного вида, осуществляемой любым субъектом экономики, а состав, количество и качество этих ресурсов – одним из ключевых *факторов*, определяющих *результаты* такой деятельности. Сказанное в полной мере относится к трудовым ресурсам и, с некоторыми оговорками, к финансовым.

Это обстоятельство делает совершенно естественным, в рамках развиваемой автором настоящего исследования общей теории потенциалов в экономике и концепции потенциальных функций, толкование ресурсного (трудового, финансового) потенциала как факторной разновидности потенциала (как факторного потенциала) любой деятельности, осуществляемой экономическим субъектом, т.е. как максимально возможный результат такой деятельности, обусловленный действием исключительно ресурсного (трудового, финансового) либо любого другого фактора.

Поясним этот тезис с помощью следующей формальной конструкции. Предположим, что $\Psi(A_1, \dots, A_n)$ – потенциальная функция [6], например, функция экономического потенциала некоторого промышленного предприятия, устанавливающая зависимость величины потенциала от существенных факторов A_1, \dots, A_n (n – количество учетных существенных факторов).

Для промышленных предприятий к числу таких факторов относятся и эндогенные (состояния основных производственных фондов (ОПФ), применяемые технологии, номенклатура выпускаемой продукции, обеспеченность материальными ресурсами, структура и квалификация персонала, финансовое состояние и многие другие) и экзогенные факторы (конъюнктура рынков капитала, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, политические и природно-климатические факторы и проч.).

Если зафиксировать состояние всех факторов, кроме фактора A_i , то факторной потенциальной функцией, характеризующей экономический потенциал предприятия в зависимости от фактора i будет функция вида

$$\Psi_i(A_1^0, \dots, A_{i-1}^0, A_i, A_{i+1}^0, \dots, A_n^0), \quad (1)$$

где A_i^0 – фиксированное состояние фактора i , который и является формальным аналогом соответствующего факторного потенциала. Очевидно, что формально число таких факторных потенциальных функций и, следовательно, потенциалов равно числу различных комбинаций существенных факторов.

Именно к разряду таких факторных потенциалов методологически корректно относить ресурсный, трудовой, финансовый, технический, технологический и все прочие подобные им потенциалы (рис. 2).

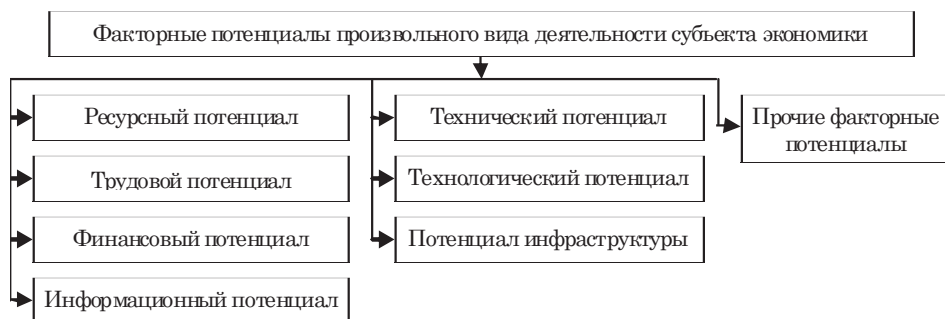


Рис. 2. Основные виды факторных потенциалов экономических субъектов, авторская разработка

Выводы. Таким образом, потенциалы экономических субъектов (в разрезе различных видов деятельности) характеризуют *максимально возможные результаты осуществления соответствующих видов деятельности*. И классификации таких потенциалов определяются классификациями видов деятельности.

Факторные потенциалы, в отличие от первых, являются частными разновидностями (производными) потенциалов деятельности каждого отдельно взятого вида и характеризуют *максимально возможные результаты деятельности данного вида, обусловленные соответствующими факторами*. Классификация факторных потенциалов в каждом таком случае определяется классификацией существенных факторов деятельности данного вида.

В рамках таких представлений приобретают определенный и вполне содержательный смысл понятия ресурсного (трудового) потенциала производственной или управленческой деятельности, МТС или сбыта, научно-технической или инвестиционной деятельности и т.п. В рамках таких представлений в системе потенциалов предприятия вполне определенное место занимают и другие, традиционные для экономики понятия потенциалов, например, такая разновидность производственного потенциала, как производственные мощности. Причем, в зависимости от принятого подхода к толкованию и к оценке производственных мощностей [15], это может быть потенциал, характеризующий производственные возможности предприятия с учетом только такого фактора, как ОПФ (при условии оптимальной организации произ-

водства и неограниченности производственных ресурсов), либо с учетом двух факторов (ОПФ и трудовых ресурсов) при всех прочих идеальных (не лимитирующих) условиях и т.п.

Немаловажным в этой связи является и то, что в рамках такого подхода приобретают вполне содержательный смысл понятия и ресурсного, и трудового потенциалов применительно к деятельности по МТС и кадровому обеспечению, характеризуя возможности осуществления деятельности обоих видов, обусловленные имеющимися для такой деятельности ресурсами, включая трудовые. При этом данный подход полностью лишен недостатков, присущих ресурсной концепции потенциалов, подвергающейся обоснованной критике последнее время [1; 9; 12; 13], что обеспечивает взаимную согласованность потенциалов всех видов.

1. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
2. Воронин В.В. Трудоресурсный потенциал в условиях реструктуризации отраслей хозяйственного комплекса. – Самара: Самарск. гос. экон. акад., 2000. – 480 с.
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: НОРМА-ИНФА-М, 1998. – 210 с.
4. Гетманова А.Д. Учебник по логике. – 2-е изд. – М.: ВЛАДОС, 1995. – 303 с.
5. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция // Эффективна економіка. – 2011. – №12 // www.economy.nauka.com.ua.
6. Карапейчик И.Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике // Інноваційна економіка. – 2012. – №4. – С. 9–15.
7. Классификация // Словopedia: Новейший философский словарь // www.slovopedia.com.
8. Краснокутська Н.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
10. Логика // emeresu.ukma.kiev.ua.
11. Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу. – М.: Наука, 1985. – 390 с.
12. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий отрасли печати): Дис... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2000. – 232 с.
13. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.
14. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.
15. Склярченко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 с.
16. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
17. Экономический потенциал // Большая советская энциклопедия // dic.academic.ru.
18. Экономический потенциал развитого социализма / Б.М. Мочалов и др.; Под. ред. Б.М. Мочалова. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.
19. BIM31030 – Tax and accountancy // Fundamental accounting concepts. HMRC, UK // www.hmrc.gov.uk.
20. Fagerberg, J. (1996). Technology and competitiveness. Oxford Review of Economic Policy, 12(3): 39–51.
21. Gassmann, H. (1996). Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer, December 1995/January 1996, #197: 38–42.

Стаття надійшла до редакції 17.07.2012.