

УДК 338.45:658:316.422:330.322.2

И. Н. Каранейчук,  
к.э.н., Генеральный директор ОАО «Азовмаш»

## ПОНЯТИЕ ПОТЕНЦИАЛА В ЭКОНОМИКЕ: ОБЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ

**Аннотация.** Сформулирована и обоснована общая концепция потенциала в экономике как способность субъектов экономики к осуществлению экономической деятельности, отражающей предельно возможные результаты такой деятельности, а также продемонстрированы преимущества этой концепции по сравнению с альтернативными подходами к определению потенциалов экономических объектов.

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, потенциал предприятия, общая концепция, определение потенциала.

**Annotation.** The general concept of potential in economics as capability of subjects of economy to realisation of the economic activities reflecting extremely possible results of such activities is formulated and proved, and also its advantages in comparison with alternative approaches to determination of potentials of economic units are shown.

**Keywords:** industrial enterprise, potential of the enterprise, the general concept, definition of potential.

**Постановка проблемы.** В настоящее время потенциал и всевозможные потенциальные характеристики экономических объектов, процессов и явлений стали широко распространенным объектом научных исследований. В то же время, как показывает анализ публикаций по этой проблематике, в данной области знаний отсутствуют единые представления по фундаментальным вопросам, понятийный аппарат теории находится в стадии формирования, методический инструментарий оценивания потенциалов несовершенен, не сформировались четкие представления о направлениях использования потенциальных характеристик в системе задач управления экономическими процессами.

Как результат незрелости этой области экономических знаний научная литература изобилует недостаточно обоснованными либо некорректными формулировками определений потенциалов, неудачными попытками классификации всевозможных потенциалов, весьма спорными теоретико-методическими подходами к оцениванию величины потенциалов. Отдельные аспекты общей проблемы изучаются независимо друг от друга как различные разделы экономической теории, что исключает возможность их взаимного обогащения и согласованного развития.

В этих условиях актуальной является задача формирования единого теоретического базиса, основ общей экономической теории потенциалов, включая общую концепцию потенциала, единый понятийно-категориальный аппарат, методологические принципы и методические подходы к решению основных задач теории потенциалов и практического использования потенциальных величин в управлении экономическими процессами.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Предметом экономических исследований в современной теории являются самые разнообразные потенциалы, начиная от народнохозяйственного, экономического и производственного потенциалов [1, 4, 16, 27] и заканчивая научно-техническим, кадровым, ресурсным и прочими потенциалами [2, 5, 8, 10]. Несмотря на то, что все современные толкования потенциалов в экономике берут свое начало от смысловой нагрузки латинского слова "potentia", в экономической теории одновременно сосуществуют качественно различные определения понятия потенциала, среди которых доминируют представления о потенциале как о некоторой способности того или иного экономического объекта либо как совокупности ресурсов, необходимых для достижения определенных целей, решения определенных задач [1, 4, 15, 21, 22]. Нередко в рамках даже одного и того же подхода встречаются различные толкования экономического содержания этого понятия [8, 9, 10, 11, 26].

При этом практически ни одна из встречающихся в научных публикациях формулировок определения потенциала не удовлетворяет требованиям, предъявляемым к определениям научных понятий, не обладая в достаточной степени однозначностью, внутренней непротиворечивостью, согласованностью с другими базовыми понятиями экономической теории.

Естественным следствием несовершенства понятийного базиса теории являются непрекращающиеся дискуссии по поводу сходства и различия близких по своей природе потенциалов [21, 22], качественно различные толкования потенциала одного и того вида [8, 9, 10, 11, 21, 22, 26], недостаточно обоснованные, а иногда, и методологически неверные по своей направленности подходы к оценке величины потенциала [5, 9, 10, 11, 26].

Нельзя считать нормальной и ситуацию, когда принципиально подобные по своей сути проблемы, такие, например, как проблемы конкурентоспособности и производственных мощностей, исследуется совершенно независимо друг от друга и от теории потенциалов в рамках различных экономических теорий (теории конкуренции и теории анализа хозяйственной деятельности) [3, 6, 12, 18, 19, 20, 29, 30].

**Нерешенные части основной проблемы.** В экономической теории практически остаются неисследованными вопросы правомерности применения понятия потенциала к различным экономическим объектам, процессам и явлениям. Многие, имеющиеся в литературе определения понятия потенциала тех или иных объектов не лишены серьезных методологических недостатков и в целом не отвечают требованиям, предъявляемым к научным понятиям. Попытки обобщения многочисленных исследований, подходов и концепций практически отсутствуют. Как следствие, понятие потенциала как научное понятие не выполняет своих основных функций, среди которых важнейшими являются функция классификации (идентификации) и роль теоретического базиса для разработки методов измерения потенциала и получения его количественных оценок.

**Цель исследования.** В связи с изложенным выше целью настоящего исследования состоит в обосновании и развитии общей концепции потенциала в экономике как социально-экономической категории, которая характеризует способность экономических субъектов (экономических систем) к осуществлению определенной деятельности, отражаемую предельно возможный обобщенный результат такой деятельности.

**Основные результаты исследования.** Попытаемся дать ответы на ряд поставленных выше нерешенных вопросов, исходя из наиболее устоявшихся общих представлений и последовательно уточняя их, приводя подходящие аргументы и соответствующие обоснования.

К ключевыми, фундаментальным вопросам экономической теории потенциалов относятся, по нашему убеждению, вопросы о том, что такое потенциал как научное понятие, и к каким экономическим объектам, процессам, явлениям применимо данное понятие.

Анализ научной литературы позволяет выделить утверждения (по сути, это и есть возможные ответы на указанные вопросы), которые в настоящее время являются наименее дискуссионными.

**Утверждение 1.** Потенциал является понятием, которое отражает свойство (признак) экономического объекта (процесса, явления), характеризующее определенную способность этого объекта. Иными словами, потенциал – это некоторая способность данного объекта.

**Утверждение 2.** Применение понятие потенциала к описанию соответствующих свойств всевозможных экономических систем (субъектов экономики) вполне

корректно.

Здесь, справедливости ради, относительно первого утверждения следует отметить, что некоторые исследователи предлагают различные альтернативы термину "способность", порождая дискуссию по этому частному вопросу. Учитывая ее второстепенное значение для данного этапа исследования, вернемся к рассмотрению позиции этих ученых позднее.

Следующие шаги в развитии представлений о потенциале как о понятии экономической теории, логически вытекающие из приведенных выше утверждений, должны состоять (и состоят) в дальнейшем уточнении природы данного признака и в определении перечня, типологии возможных носителей этого признака.

Уточняя содержание понятие потенциала, ученые-экономисты вполне правомерно опираются на семантическое значение латинского слова "potentia" – сила (мощь) и трактовку представителями различных наук содержания производного термина "потенциал" как обладание силой, мощью.

Наиболее полно и формально строго эта концепция развита в физике, и, в частности, в механике, в которой аналогом рассматриваемому понятию является понятие потенциальной энергии как способности материального тела (системы тел) совершать работу [13].

Вполне естественно, что эта концепция нашла приверженцев и в экономике и выразилась в толковании потенциала (как правило, это народнохозяйственный, экономический или производственный потенциалы [1, 4, 15, 21, 22]) как способность народного хозяйства, отраслей, предприятий производить продукцию и оказывать услуги (см., как пример, определение экономического потенциала, приведенное в БСЭ, согласно которому экономический потенциал – "это совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и с.-х. продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определенном исторический момент" [28].

В наиболее общем виде эта концепция мало чем отличается от ее "физического" аналога. Так, авторы некоторых публикаций (см., в частности, [16, 22, 27]) придерживаются следующего толкования понятия потенциала в экономике.

**Утверждение 3.** Потенциал – это способность некоторого экономического объекта осуществлять определенную деятельность.

Именно на этом этапе рассмотрения уместно обратить внимание на одну отличительную особенность экономической теории потенциала. Эта особенность состоит в том, что понятие способности в экономике, в отличие от той же механики, строго не определено, является неоднозначным и весьма размытым. Это обстоятельство объясняет тот факт, что разные ученые-экономисты понимают даже под одними и теми же способностями (например, способность к научно-технической, инновационной и деятельности других видов) субъектов экономики разные сущности (см., к примеру, разночтения в определении инновационного потенциала как способности к инновационной деятельности в [10, с. 243; 14, с. 173; 26, с. 228]).

Как можно видеть из утверждения 3, авторы (и сторонники) этой концепции невольно и, в то же время, очевидно опираются на предположение, что носителем данного признака (потенциала) является субъект экономики. Заметим, что такое толкование потенциала никак не ограничивает перечень экономических субъектов ни по типу (виду), ни по уровню иерархии. Т.е. это могут быть субъекты хозяйствования, субъекты управления, домашние хозяйства (субъекты жизнедеятельности). Это могут быть частные предприниматели, отдельные предприятия, отрасли, региональные экономические системы, национальная экономика в целом. Очевидно также, что данная концепция инвариантна и относительно видов экономической деятельности (промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение, транспорт и т.д.).

Таким образом, представление о потенциале как способности произвольного экономического субъекта осуществлять деятельность определенного вида логически вытекает из базовых представлений разных наук, включая точные науки, и внутренне непротиворечиво. К числу несомненных достоинств такой концепции потенциала в экономике является также и то, что она дает эффективный инструмент классификации (упорядочения) различных потенциалов.

Так, в частности, в экономической литературе дискутируется вопрос о сходстве и различии понятий народнохозяйственного, экономического и производственного потенциалов, а также вопрос о возможности и целесообразности дифференциации последних двух понятий (см., например [21, 22]).

В рамках этой концепции народнохозяйственный потенциал естественно следует рассматривать как наиболее общую характеристику потенциала национальной экономической системы (национальной экономики). Понятия же экономического и производственного потенциалов относятся к другому логическому ряду, и их следует уже рассматривать в разрезе видов экономической деятельности.

Основанием же для дифференциации понятий экономического и производственного потенциалов может служить различие в содержании самих терминов "экономика" и "производство".

Производство обобщенно рассматривается как организованный человеком процесс создания потребительских стоимостей (производства продукции и оказания услуг). Производство всегда реализуется в той или иной форме, которая в рассматриваемом контексте неразрывно связана с понятиями хозяйствующего субъекта и его основной производственной деятельностью.

Понятие экономики, в свою очередь, также непосредственно связано с понятием экономического субъекта, т.е. произвольной экономической системы, однако охватывает все аспекты функционирования экономических и, в том числе, хозяйствующих систем.

Таким образом, понятие производства является частным по отношению к понятию экономики, вследствие чего вполне правомерно считать понятие производственного потенциала частным случаем более общего понятия – понятия экономического потенциала.

Покажем на примере инновационного потенциала, что понятия различных потенциалов в экономике в рамках обсуждаемой концепции точно также соотносятся с понятием экономического потенциала, как и понятие производственного потенциала.

Как известно (см., например, [11]), в современной экономической литературе встречаются определения, рассматривающие инновационный потенциал предприятия: как совокупность ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности (1); как совокупность имеющихся у предприятия материальных и нематериальных активов, которые используются в процессе инновационной деятельности (2); как критическая масса ресурсов хозяйствующего субъекта необходимая и достаточная для его инновационного развития (3); как совокупность факторов и условий осуществления инновационной деятельности (4); как совокупность ресурсов, факторов и условий такой деятельности (5); как возможности и способность предприятия осуществлять инновационную деятельность (6); как способность и готовность к реализации инновационного процесса (7); как единство возможностей, которыми располагает предприятие для осуществления инновационной деятельности, внутренних и внешних факторов такой деятельности (8); как меру готовности предприятия решать определенные задачи в инновационном развитии, а также многие другие (9).

Вынося за скобки настоящего рассмотрения критику этих точек зрения, укажем, что толкование инновационного потенциала как способности предприятия к осуществлению инновационной деятельности, отражающей максимально возможный совокупный эффект от такой деятельности [11, с. 7], полностью согласуется с концепцией потенциала, выраженной в утверждении 3, а само понятие инновационного потенциала в такой редакции является частным случаем общего понятия потенциала в экономике.

В связи с обсуждаемым вопросом необходимо обратить внимание и на такой примечательный факт. В рамках рассматриваемой концепции понятие потенциала является обобщением активно развиваемых в настоящее время в теории конкурентоспособности и экономики предприятий понятий конкурентоспособности и производственной мощности.

В самом деле, в последнее время широкое распространение получили представления о конкурентоспособности на микроэкономическом и макроэкономическом уровнях как о способности соответствующего субъекта экономики обеспечивать достижение своих основных целей. В [3] с ссылкой на соответствующие первоисточники приводятся следующие формулировки конкурентоспособности стран и предприятий:

– конкурентоспособность страны – это способность национальной экономики обеспечивать, оставаясь открытой для международной конкуренции, высокий уровень благосостояния ("качества" жизни) граждан на стабильной основе [7, 29, 30];

– конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия обеспечивать, оставаясь открытым для конкуренции (в конкурентной среде), "нормальный" (удовлетворяющий социально-экономические интересы собственников предприятия) процесс функционирования за счет собственных возможностей

на стабильной основе [6, 12, 19, 18].

Производственные мощности предприятия прямо определяются как признак, отражающий способность предприятия выпускать продукцию, что вполне хорошо согласуется с представлениями о потенциале, сформулированным в утверждении 3.

Действительно, в различных толковых экономических словарях и учебных пособиях можно найти практически одинаковые формулировки понятия производственной мощности предприятия (см., например, [24]). При этом на справедливость приведенного выше утверждения не оказывает влияние то обстоятельство, что соответствующие формулировки больше нацелены на уточнение характера показателей, отражающих величину производственных мощностей, а не на определение сущности производственной мощности как понятия экономической теории.

Приведем некоторые из таких определений производственной мощности.

Производственная мощность отрасли, предприятия, его подразделения – это расчетный, максимально возможный объем выпуска продукции в единицу времени при наиболее полном использовании производственного оборудования и площадей по прогрессивным нормам, передовой технологии и организации производства (Большой энциклопедический словарь [24]).

Это максимально возможный объем выпуска продукции за определенный период (обычно за год, месяц) при полном использовании оборудования и производственных площадей на данном предприятии (Экономический словарь [24]).

Это количество продукции, которое может производить предприятие, исходя из имеющихся средств производства и трудовых ресурсов (Экономический и Юридический словаря [24]).

Это максимально возможный выпуск продукции (за год, сутки, смену) или объем добычи и переработки сырья в номенклатуре и ассортименте. Определяется с учетом полного использования установленного режима работы производственного оборудования и производственных площадей. Величину мощности по выпуску конкретного вида продукции, факторы ее изменения и уровень использования характеризует баланс производственной мощности (Социологический словарь [24]).

Здесь особенно важно подчеркнуть, что данный раздел экономики предприятий имеет длительную историю, сравнительно хорошо изучен, содержит, в отличие от общей экономической теории потенциалов, существенно меньше дискуссионных положений и, поэтому, может служить своеобразной моделью развития последней.

В общем случае рассмотрение теории конкурентоспособности и проблематики, связанной с производственными мощностями экономических субъектов, как составляющих общей экономической теории потенциалов может способствовать развитию всех указанных теорий за счет взаимного обогащения методологии исследований и соответствующего методического инструментария. На этом пути, на пути сближения этих разделов экономической науки уже одно только сопоставление формулировок производственного потенциала и производственных мощностей предприятия, приведенные выше, указывает на то, что производственные мощности предприятия представляют собой не что иное как частный случай его производственного потенциала, и понятие производственных мощностей должно занять соответствующее место в общей классификации (иерархии) потенциалов экономических субъектов. Несомненный научный интерес представляет и задача идентификации понятия конкурентоспособности в системе потенциалов.

Вернемся к вопросу о правомерности и однозначности трактовки потенциала экономических субъектов как некоторой способности.

В соответствии с толковым словарем Д.Н. Ушакова [25] способность характеризуется как:

- (1) природное дарование, склонность к усвоению чего-нибудь, к занятиям чем-нибудь;
- (2) возможность, умение что-нибудь делать (возможность, умение переживать и действовать в той или иной области психической жизни, свойственная живому

существу, душевные способности (воля, чувство, память и т. п. (псих.));

- (3) качество, свойство, состояние, дающее возможность производить те или иные действия, исполнять ту или иную работу.

Общим для всех приведенных толкований является следующее. Способность – это свойство некоторого объекта либо субъекта, это свойство ассоциировано с действием. Понятие способности тесно связано с понятием возможности или тождественно ему.

Последнее обстоятельство принципиально и поэтому нуждается в более подробном рассмотрении.

Как показывает анализ содержания понятия возможности, существуют веские основания для дифференциации этих двух понятий в контексте задачи уточнения экономического содержания понятия инновационного потенциала предприятия как объекта измерений.

Так, в частности, возможность в философском смысле – эта категория, которая выражает тенденцию развития явления, процесса [17]. В толковых словарях русского языка можно найти следующие толкования этого понятия.

Возможность по [23] – это:

- (1) допустимость, осуществимость чего-либо (обычно при наличии каких-либо условий);
- (2) наличие условий, благоприятных обстоятельств и т.п., способствующих осуществлению чего-либо.

Возможность по [25] – это:

- (1) отвлеченное существительное к слову "возможный" – то, что может осуществиться, можно осуществить;
- (2) то, что можно себе представить, что может осуществиться (возможность не превращается в действительность автоматически);
- (3) удобный случай, благоприятное для чего-нибудь стечение обстоятельств;
- (4) средство для осуществления своих интересов.

За исключением формулировки (4) из толкового словаря Д.Н. Ушакова, которая несколько выпадает из общего логического ряда и в которой просматривается элемент неправомерного отождествления качественно различных понятий (понятия способности и понятия средства; не средства сами по себе, а их наличие создает соответствующие условия (сравни с п. (3)), все интерпретации понятия возможности в общем укладываются в единую философскую концепцию данного термина.

При этом важно отметить следующие принципиальные особенности понятия возможности.

Первое, это четкая связь данного понятия с действием, процессом (в полном соответствии с аналогичной особенностью понятия способности).

Второе, это непосредственная его увязка с внешними условиями осуществления соответствующего действия (процесса).

Третье, это вполне естественное отождествление понятия возможности с допустимостью.

Четвертое. Одни формулировки по существу отождествляют возможность с результатом некоторой деятельности, а другие – с условиями достижения результата.

Последние три обстоятельства (четвертое лишь во второй его части) образуют теоретический фундамент для дифференциации понятий способности и возможности. В целом же имеются основания и в пользу применения соответствующих терминов как синонимов.

Все вышеизложенное позволяет сформулировать следующие утверждения.

**Утверждение 4.** Способность (в настоящем исследовании – это способность экономического субъекта к осуществлению некоторой деятельности) целесообразно рассматривать как категорию, характеризующую внутреннюю присущие, имманентные свойства определенного субъекта (например, предприятия) как такового. Это – обладание силой, мощью (потенцией); сила (мощь), скрытая (заложенная) в экономическом субъекте как таковом.

**Утверждение 5.** Возможности в рассматриваемом контексте более логично увязывать с условиями (возможно, не обязательно только с внешними по отношению к субъекту) реализации его способностей (осуществления определенной деятельности), т.е. с определенными факторами осуществления соответствующей деятельности экономического субъекта. Возможность, таким образом, логично рассматривать как свойство субъекта, характеризующее меру проявления его способности в конкретных условиях. Аналогичной точки зрения придерживаются, в частности, и авторы статьи [8].

Если принять вполне естественное предположение, что внешние факторы оказывают лимитирующее воздействие на проявление способностей некоторого субъекта, то способность этого субъекта к осуществлению определенной деятельности есть не что иное как предельный, максимально возможный результат такой деятельности; частный случай возможностей (некоторое подмножество возможностей); предельные возможности данного субъекта в осуществлении соответствующей деятельности.

Таким образом, вполне обоснованным можно считать следующее утверждение, уточняющее утверждение 3.

**Утверждение 6.** Потенциал в экономике – это способность экономического субъекта к определенной деятельности, отражающая максимально возможный совокупный результат такой деятельности.

Такой концепции потенциала в экономической литературе противостоит так называемая ресурсная концепция [1, 2, 4, 5, 9, 15], которая в настоящее время является одной из доминирующих. Сторонники этой концепции определяют потенциал как некоторую совокупность ресурсов.

Так, например, в работе [4, с. 8] отмечается, что экономический потенциал характеризуется производственными ресурсами, их объемами, структурой, техническим уровнем и качеством. Такой же точки зрения при определении производственного (аграрного) потенциала придерживается и автор работы [15]. В [1] считается, что потенциал – это обобщенная характеристика ресурсов. Автор книги [5] под инновационным потенциалом понимает совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные и другие, необходимые для осуществления инновационной деятельности. В [9, с. 13] отмечается, что инновационный потенциал – это совокупность всех имеющихся материальных и нематериальных активов, которые используются в процессе осуществления инновационной деятельности. "Трудовой потенциал – это ресурсная категория; он должен включать в себя источники, средства, ресурсы труда, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели" – утверждают авторы учебника [2]. И примеров определений подобного рода применительно к различным потенциалам в экономической научной литературе достаточно много.

Анализ многочисленных определений, представляющих ресурсную концепцию, свидетельствует об общем для всех них серьезном методологическом недостатке. В таких определениях, за исключением формулировки Л. Абалкина [1], потенциал как специфическое свойство экономической системы в целом определяется через ресурсы этой системы (совокупность ее структурных элементов), т.е. отождествляется с ними, что в корне неверно.

В отличие от них в определении Л. Абалкина знак равенства ставится, по существу, между потенциалом (некоторым свойством экономической системы в целом) с обобщенным свойством (характеристикой) ресурсов этой системы, что в такой же мере ошибочно. При этом в определении даже не указывается, что это за обобщенная характеристика. Таким образом, в таком определении потенциал определяется через другое неопределенное понятие, а это свидетельствует о том, что само определение является неоднозначным, логически незавершенным.

Увидеть причину методологической несостоятельности ресурсной концепции несложно, рассматривая потенциал произвольного экономического субъекта как его способность к определенной деятельности, характеризующую максимально возможный обобщенный результат такой деятельности. На самом деле любой (как фактический, так и гипотетический, возможный) результат произвольной экономической деятельности есть некая функция затрат соответствующих ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных и др.). Поэтому вполне естественно определять (в задачах оценки) величину потенциала, в том числе и в первую очередь, на основании имеющихся либо могущих быть вовлеченными в соответствующую деятельность ресурсов. Именно на этом принципе построены большинство методов оценки всевозможных потенциалов. Однако, очевидно, что ставить знак равенства, как это делается в ресурсной концепции, между потенциалом и системой ресурсов, между оценкой потенциала и обобщенной оценкой ресурсов, влияющих, предопределяющих величину потенциала, ошибочно и неправомерно.

Все это служит вескими аргументами в пользу справедливости следующего утверждения.

**Утверждение 7.** Ресурсная концепция потенциала является методологически неверной.

Данное утверждение справедливо и в отношении смежных, а также смешанных концепций.

Так, например, если под потенциалом понимать определенные возможности осуществления некоторой деятельности, а под возможностями – только условия осуществления этой деятельности (см. одну из альтернативных трактовок возможностей, рассмотренных выше), то мы приходим к аналогичному противоречию, когда потенциал неправомерно отождествляется уже не с ресурсами, необходимыми для осуществления деятельности, а с условиями осуществления этой деятельности.

В полной мере ошибочность (и эклектика) такого подхода проявилась в концепции инновационного потенциала, изложенной в статье [8], авторы которой инновационный потенциал трактуют как органичное сочетание ресурсов, способностей и возможностей предприятия в инновационной деятельности, оставляя, при этом, без пояснений, что такое "сочетание" отмеченных сущностей и, тем более, "органичное сочетание".

В заключение сформулируем еще одно утверждение.

**Утверждение 8.** Применение понятия потенциала к отдельным элементам и компонентам экономических систем, т.е. к образованиям, не являющимся системами с точки зрения теории систем, весьма проблематично и может быть сопряжено с серьезными методологическими трудностями.

Поясним это на примере такого понятия, как потенциал (производственного) ресурса. Обычно необходимость рассмотрения таких потенциалов возникает в рамках тех подходов, авторы которых рассматривают потенциал, например, потенциал предприятия, как систему, полагая, что потенциал предприятия представим в виде иерархически упорядоченной совокупности более частных потенциалов.

Рассмотрим, для простоты, ресурсы одного вида, например, топливно-энергетические ресурсы предприятия. В рамках ресурсной концепции потенциала величина потенциала ресурсов определяется, как правило, их количеством и качеством. Предположим, что два предприятия обладают одинаковыми запасами топливно-энергетических ресурсов. Можно ли считать, что потенциал ресурсов (ресурсный потенциал) этих предприятий одинаков? Конечно же нет. Поскольку и масштабы, и технология производства у различных предприятий различны, то результат от использования одних и тех же по структуре, количеству и качеству ресурсов при всех прочих равных условиях также будет различным. Поэтому рассмотрение потенциала определенной совокупности ресурсов в отрыве от конкретных предприятий, в отрыве от конкретных способов и масштабов использования этих ресурсов на этих предприятиях лишено всякого смысла.

Совершенно иная ситуация имеет место в рамках развиваемой в настоящей статье концепции. Поскольку имеющиеся у предприятия ресурсы определяют, наряду с другими факторами, потенциал предприятия (его способность выполнять определенную работу), т.е. потенциал предприятия является функцией, в том числе, имеющихся запасов ресурсов, то правомерно говорить о ресурсном потенциале данного конкретного предприятия как одном из срезов (одной из составляющих) потенциала предприятия в целом, когда прочие факторы, формирующие величину потенциала, зафиксированы. Очевидно, что именно в таком смысле правомерно говорить о потенциале и основных производственных фондов, и технологий, и персонала, и прочих частных потенциалах предприятия.

**Выводы.** Потенциальные характеристики экономических объектов, процессов и явлений и потенциалы в частности являются важным инструментом экономического анализа и управления. Эффективное применение этого инструментария в настоящее время сдерживается отсутствием устоявшихся, научно обоснованных базовых теоретических представлений о потенциалах, их экономической природе как объектов управления, в целом, и измерения, в частности, и основанной на этих знаниях типологии потенциалов, методологии и методических подходов к оценке величины потенциалов, систематизации задач анализа и управления, предусматривающих использование потенциальных величин.

С учетом этих обстоятельств выполненное автором исследование, позволило на базе строгого следования аналогии потенциала в точных науках и, в частности, в физике сформулировать и обосновать общую концепцию потенциала в экономике, дать строгое определение потенциала как научной категории экономической теории, в рамках которых известные разновидности потенциалов представимы единообразным образом, допускают систематизацию на основе общепринятых классификаций субъектов экономики и видов экономической деятельности, предусматривают измерение величины потенциалов в единицах измерения совокупных результатов такой деятельности с помощью методов, позволяющих получать предельные оценки таких результатов.

Отмеченные возможности одновременно представляют собой и перспективные направления развития общей теории потенциалов в экономике.

#### Литература

1. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Абалкин Л.И. – М.: Экономика, 1987. – 192 с.
2. Адамчук В.В. Экономика и социология труда : учебник для вузов / Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
3. 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.
4. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / Анчишкин А.И. – М.: Экономика, 1973. – 368 с.
5. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / Балабанов И.Т. – СПб.: Питер, 2001. – 304 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 макроуровневом измерении / 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. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.
10. Илляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Илляшенко. – Суми, ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с.
11. Карапейчик І.Н. Оцінка інноваційного потенціалу промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук : 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами " / І.Н. Карапейчик. – Маріуполь, 2011. – 21 с.
12. Кошеленко В.О. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств на основі методів багатомірного неметричного шкалювання: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.04 / Кошеленко Валерій Олександрович. – Одеса, 2011. – 202 с.
13. Ландау Л.Д. Теоретическая физика / Ландау Л.Д., Лифшиц Е.М. – Издание 5-е, стереотипное. – М.: Физматлит, 2004. – Т. I. Механика. – 224 с.
14. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е.В. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 310 с.
15. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И.И. Лукинов // Вопросы экономики, 1988. – № 1. – С. 10-18.
16. Основы экономического и социального прогнозирования / Д. М. Крук, В. С. Лукин, В. Н. Мосин и др. ; под ред. В.Н. Мосина, Д.М. Крука – М.: Высшая школа, 1985. – 200 с.
17. Прохоров А.М. Большой энциклопедический словарь / Прохоров А.М. – М.: Большая Российская Энциклопедия; СПб.: Норинт, 2004. – 1456 с.
18. 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.
19. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С.И. – Мариуполь: ИПРЭЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
20. Складенко В.К. Экономика предприятия : учебник / Складенко В.К., Прудников В.М. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 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. Толковый словарь ruLib.info : электронный ресурс. – Режим доступа : <http://www.rulib.info/default.htm>.
24. Толковый словарь русского языка на slovarus.ru : электронный ресурс. – Режим доступа : <http://slovarus.ru/index.php?di=122304&PHPSESSID=knik8qed9h903e2oq2n2ri3d83>.
25. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка / Д.Н. Ушаков. – М.: Альта-принт, 2007. – 1248 с.
26. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
27. Экономический потенциал развитого социализма / Мочалов Б.М. и др.; под ред. Мочалова Б.М. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.
28. Экономический потенциал : Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153227/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9>.
29. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford, 1996. – V. 12. – № 3. – P. 39-51.
30. 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.

*Стаття надійшла до редакції 19.12.2011 р.*



ТОВ "ДКС Центр"