

О СУЩНОСТИ И СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛОВ

КАРАПЕЙЧИК И. Н.

кандидат экономических наук

Мариуполь

ЧАСТЬ 1

В современной научной экономической литературе объектом исследований являются самые разнообразные потенциалы предприятий, отраслей, регионов и стран, включая народнохозяйственный, экономический, производственный, ресурсный, финансовый, инновационный и многие другие, среди которых наибольшее количество публикации посвящено экономическому и производственному потенциалам субъектов экономики различных иерархических уровней.

Практически все без исключения исследователи отмечают, что понятие потенциала в экономике все еще находится в стадии обсуждения, среди ученых не достигнуто взаимопонимания и единства взглядов на экономическое содержание данного понятия, отсутствуют

и общепринятые формулировки определений понятия потенциала в целом и отдельных разновидностей потенциалов в частности [4, 6, 9, 10, 13, 15, 16]. Одним из таких дискуссионных вопросов является и вопрос о соотношении понятий экономического и производственного потенциалов, необходимости и целесообразности дифференциации этих понятий (см., например, [10, 15, 16]). Как будет показано ниже, одни ученые, явно либо по умолчанию, считают соответствующие термины синонимами, другие, используя разные термины, вкладывают в эти понятия один и тот же экономический смысл, третьи полагают, что понятия экономического и производственного потенциалов отражают качественно различные экономические сущности.

Чтобы внести некоторую ясность в этот вопрос, проанализируем часто встречающиеся в научной экономической литературе определения экономического и производственного потенциалов, а также трактовки разными учеными экономического содержания указанных понятий. При этом в сферу рассмотрения включим

и определения потенциала экономических субъектов в тех случаях, когда их авторы не уточняют, о какой разновидности потенциала идет речь.

Предварим все это рассмотрение кратким изложением основных положений логики относительно понятий [2, 3, 11] и требований, которые предъявляются к формулировкам научных понятий, что принципиально важно в связи с весьма неблагоприятной ситуацией в области формирования понятийно-категориального аппарата экономической теории.

Логические основы. Как известно [3], любое понятие включает в себя содержание и объем. Содержание понятия характеризует совокупность *существенных* признаков предмета (в широком смысле), отраженных в понятии, а объем понятия – это множество (класс) всех предметов, которые характеризуются данным понятием. Признаки предмета – это то, в чем предметы сходны либо отличны друг от друга. Признаками являются свойства и отношения предмета. Одним из ключевых понятий логики является понятие родового признака. Родовой признак указывает на тот круг предметов, из числа которых надо выделить определяемый предмет. Различают существенные и несущественные признаки. Понятия, как отмечено выше, отражают только существенные признаки, каждый из которых в отдельности необходим, а в совокупности достаточны для того, чтобы выделить данный предмет из множества отличных от него предметов и объединить в один класс с однородными предметами.

Понятие, следовательно, – это форма мышления, в которой отражаются существенные признаки одноэлементного класса или класса однородных предметов [3].

В логике определение понятия рассматривается как логическая операция, раскрывающая содержание понятия либо раскрывающая значение термина. Все определения делятся на явные и неявные.

С помощью определений понятия в явной форме указывается на сущность отражаемых в понятии предметов, раскрывается содержание понятия и тем самым отделяется круг определяемых предметов от других предметов. В явном определении понятие, содержание которого надо раскрыть, называется *определяемым понятием*, а то понятие, посредством которого оно определяется, называется *определяющим понятием* [3]. Явное определение устанавливает между этими понятиями отношение равенства их объемов, т. е. отношение эквивалентности.

Неявное определение – это определение понятия из контекста, когда его сущность, смысл проявляются по всему многообразию его связей с другими, знакомыми понятиями в рассматриваемом тексте. В неявном определении место определяющего понятия занимают контекст, набор аксиом или описание способа построения определяемого объекта. Неявные определения не имеют формы равенства двух понятий [3].

В науке предпочтение обычно отдается определениям в *явной форме*. Исключение составляет широко применяемый в точных науках аксиоматический метод построения определений (об этом методе см. ниже).

В логике сформулированы основные требования к явным определениям. К их числу относят следующие.

1. Определение должно быть соразмерным, т. е. объем определяющего понятия должен быть равен объему определяемого понятия.

2. Определение не должно содержать круг. Круг, в частном случае тавтология, возникает тогда, когда определяемое понятие определяется через определяющее, а определяющее понятие в свою очередь определено через определяемое понятие.

3. Определение должно быть четким и ясным. Это значит, что смысл и объем определяющих понятий должен быть ясным и определенным. Определения понятий должны быть однозначными, свободными от двусмысленности; не допустима их подмена метафорами, сравнениями и т. п.

Как было отмечено выше, при формировании неявных определений в точных науках широко распространен аксиоматический метод, в соответствии с которым, не определяя ни самих объектов, ни отношения между ними, в определении высказывается ряд утверждений, с помощью которых выделяется класс объектов, для которых эти утверждения верны.

Еще одним приемом, заменяющим определение понятий, который также используется в научном познании, является сравнение. В этом случае сравнение позволяет выявить сходства и различия сопоставляемых предметов. Аналогичную роль играет и такой прием, как различение, с помощью которого устанавливается отличие данного предмета от сходных с ним предметов.

К научным понятиям выдвигается ряд дополнительных требований. Так, например, в [2] подчеркивается, что в отличие от понятий в широком смысле научные понятия отражают объективную, общепринятую, познанную реальность, определенную в единых системах координат, характеризуются однозначностью, внутренней непротиворечивой структурой и могут служить в качестве некоего эталона, обеспечивая возможность идентификации и сравнения отображаемых свойств, объектов, процессов, явлений. Автор работы [8] отмечает, что важным свойством научного понятия является его определенное место в системе понятий и категорий соответствующей науки, непротиворечивость и согласованность с другими понятиями понятийно-категориальной системы этой науки, которая представляет собой, по сути дела, свод знаний, способ отражения соответствующей предметной области.

Экономический и производственный потенциалы: критический анализ. Для того, чтобы оценка каждого из анализируемых далее определений понятий экономического и производственного потенциалов была более объективной, приведем сначала общепринятые определения производства (как процесса, вида деятельности) и экономической деятельности.

Так, в частности, в Большом бухгалтерском словаре [5] экономическая деятельность определяется как «деятельность по производству (или) реализации товаров (работ, услуг), а также любая иная деятельность, направленная на получение прибыли (доходов), независимо от результатов такой деятельности».

Производство как вид деятельности (и в широком, и в узком смысле) рассматривается как организованный человеком процесс создания потребительских стоимостей, материальных благ (производства продукции и оказания услуг). (Заметим, что правомерно сопоставление и трактовки, ориентированных не только на процесс, но и на объект. В таком случае необходимо рассматривать как альтернативы экономику и производство. Тогда понятие экономического и производственного потенциалов можно рассматривать как понятия, ассоциированные с экономикой и производством соответственно.)

Как можно видеть, принципиальное отличие определений экономической и производственной деятельности заключается в характере (уровне общности) цели и, как следствие, результата этих видов деятельности. Если в первом случае в качестве результата рассматривается доход, то во втором – потребительская стоимость (произведенный продукт, оказанная услуга). На этом основании можно утверждать, что понятие экономики (экономической деятельности) является более общим, чем понятие производства (производственной деятельности), и соотносится одно с другим как общее и частное.

Определения потенциала как способности. Начнем анализ ряда «типовых» из имеющихся в научной литературы определений потенциала с определенных, в которых экономический потенциал определяется как некоторая способность соответствующей экономической системы (субъекта экономики).

В Большой Советской Энциклопедии в статье «Экономический потенциал», применительно к народнохозяйственному уровню, отмечается, что экономический потенциал (потенциал национальной экономики, народного хозяйства) – «это совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и с.-х. продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определённый исторический момент» [19]. Практически такого же определения придерживаются и авторы ряда публикаций (см., например, [14, 20]).

Как видно, в таком определении ставится знак равенства между понятием «экономический потенциал» и понятием совокупной способности экономики (страны) определенного вида, увязанной с фиксированным моментом времени.

Несомненным достоинством такого определения является то, что в нем относительно четко обозначены и содержание, и объем понятия экономического потенциала.

К недостаткам рассматриваемой формулировки следует отнести неопределенность термина «совокупный» в словосочетании «совокупная способность» и неоднозначность толкования самого понятия способности (см., например, известные интерпретации понятия способности в толковом словаре Д.Н. Ушакова [18]).

На наш взгляд, неудачной является и предпринятая в этом определении попытка перечисления конкретных видов продукции и услуг отдельных отраслей народного хозяйства, их чрезмерная детализация. Такое перечисление не является исчерпывающим и

не добавляет никакой определенности объему определяемого понятия.

Применение в определении неоднозначного термина «совокупная способность» очевидно способствует разночтениям в толковании данного определения, которые неизбежно и со всей очевидностью проявляются в дальнейшем при разработке методов оценки величины потенциалов. Этот феномен, в частности, детально исследован в работе [7] на примере проблемы количественной оценки инновационного потенциала предприятий и легко обнаруживается в подобных определениях экономического потенциала. Так, к примеру, авторы экономического словаря [17] дают формулировку, в которой экономический потенциал уже определяется как **экономические возможности** страны, которые зависят от степени развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма. В этом определении один неоднозначный и плохо определенный термин (совокупная способность) заменяется другим столь же неопределенным термином (экономические возможности), а вместо уточнения того, о каких экономических возможностях идет речь, в определении содержится описание факторов, в зависимости от которых, по мнению авторов, находятся эти возможности.

Опираясь на изложенные выше положения логики относительно понятий, можно заключить, что такая формулировка не отвечает базовым требованиям, предъявляемым к научным понятиям, и в этом отношении кардинально отличается от определения, приведенного в БСЭ.

Составителями Большого экономического словаря [1] экономический потенциал определяется как совокупная способность экономики страны, ее областей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные нужды, обеспечивать развитие производства и потребление. Будучи, в основном, идентичным определению понятия экономического потенциала, которое приведено в БСЭ, данное определение, однако, изобилует смысловыми повторами. Так, в частности, деятельность по выпуску продукции и оказанию услуг относится к производственно-экономической деятельности; удовлетворение потребностей населения и общественных нужд также возможно только посредством осуществления указанной деятельности, т. е. путем выпуска продукции и оказания услуг. Отсутствует в данной формулировке и привязка заявленной способности к конкретному моменту времени. Зато в определении есть и новый немаловажный элемент. В нем к экономическому потенциалу отнесены и способности к развитию производства, хотя способность к развитию потребления уже представляется весьма дискуссионной.

В монографии [12] потенциал предприятия определяется как совокупность его возможностей по выпуску продукции (оказанию услуг). Это в пример лаконичное определение лишено такого недостатка опреде-

ления из БСЭ, как чрезмерная конкретизация объема определяемого понятия, однако, как и оно, в данной формулировке объем понятия потенциала предприятия определяется через плохо определенное понятие «совокупность возможностей». Тем не менее, с учетом того, что понятие способности современными толковыми словарями трактуется и как возможность, это определение потенциала предприятия, несмотря на отсутствие уточнения его разновидности, по своей сути предельно близко рассмотренным выше определениям экономического потенциала.

Авторы статьи [16], подводя резюме своему собственному анализу различных подходов к определению понятия экономического потенциала, приходят к следующим заключениям.

1) Под экономическим потенциалом можно и необходимо понимать совокупные возможности исследуемой системы, которые реализуются только при наличии ресурсов.

2) Чтобы охарактеризовать экономический потенциал, необходим некий набор ресурсов, которые должны быть вовлечены в производственный процесс или пройти подготовительную стадию для дальнейшего использования в хозяйственной системе.

3) Этот термин определяет достигнутый уровень развития; способности и возможности системы, которые связаны, в первую очередь, с особенностями экономико-социальных взаимоотношений между субъектами, которые принимают участие в хозяйственном процессе.

4) Цель этих взаимоотношений состоит в поиске и формировании потребностей для максимального их удовлетворения через производство определенных товаров и услуг с условием оптимального и рационального использования имеющихся ресурсов.

Из перечисленных утверждений лишь первое может претендовать на определение понятия экономического потенциала. Утверждения 2) – 4) представляют собой описания, с помощью которых авторы этой статьи пытаются компенсировать ограниченность и аморфность формулировки утверждения 1).

Давая оценку этим представлениям, необходимо отметить следующее. Экономический потенциал этими авторами отождествляется сначала с возможностями экономической системы (утверждение 1), а затем – с уровнем развития системы, ее возможностями и способностями (утверждение 3). Само понятие возможности, а также понятия способности и уровня развития экономической системы не определены, зависят, как видно из контекста указанных утверждений, от наличных ресурсов, характера взаимодействия с контрагентами и внешней средой в целом и реализуются через производство продукции и услуг при условии оптимального использования ресурсов.

Уже из этого становятся очевидными фрагментарность, непоследовательность, противоречивость и эклектичность теоретических представлений авторов данной статьи, недостаточно аккуратное применение отдельных терминов и понятий и неоднозначность их смысла.

Автор монографии [10, с. 27, 28] считает:

- ✦ «под экономическим потенциалом следует понимать совокупные возможности общества формировать и максимально удовлетворять потребности в товарах и услугах на основе оптимального использования имеющихся в наличии ресурсов в условиях конкретных социально-экономических отношений»;
- ✦ «экономический потенциал предприятия отражает реальную, фактическую способность к созданию максимального объема материальных благ с учетом конкретных ресурсных ограничений, сбалансированности трудовых и материальных ресурсов»;
- ✦ под экономическим потенциалом предприятия «следует понимать совокупные возможности предприятия определять, формировать и максимально удовлетворять потребности потребителей в товарах и услугах в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов».

В этих формулировках прямо указывается на то, что экономический потенциал – это не просто возможности предприятия определенного вида, а предельные (максимальные) возможности. Это исключительно важное обстоятельство для развиваемой автором настоящей исследования общей концепции потенциала в экономике.

К недостаткам этих формулировок следует отнести недостаточно корректное использование терминологии теории оптимизации, дискуссионность спецификации способностей общества, предприятия (например, таких, как определять и формировать потребности в товарах и услугах), целей общества и предприятия (максимально удовлетворять потребности).

Одну из наиболее общих формулировок экономического потенциала предлагает автор работы [13], утверждая, что экономический потенциал характеризует способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов. Самым ценным в этом определении, на наш взгляд, является акцент на долговременный характер данной способности и ее увязка со стратегическими целями предприятия. К сожалению, в данной формулировке не определены важные свойства, которые характеризуют «качество» долговременного функционирования предприятия, его стратегические цели, но содержится явно избыточное в силу своей тривиальности указание на то, за счет чего обеспечивается и само функционирование предприятия, и достижение стратегических целей.

ВЫВОД

В заключение краткого рассмотрения наиболее характерных представителей определенных экономического и производственного потенциалов данного типа отметим следующее. Определение потенциалов в экономике через способность к определенной деятельности имеет одно очень важное следствие. Такое понимание

потенциала совершенно естественно предполагает измерение величины потенциала в тех единицах, в каких измеряется и результат соответствующей деятельности. Именно на таких позициях стоит теория потенциалов в физике, именно из этих позиций исходит теория измерения производственных мощностей в экономике. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. **Брылев Н.** О научных понятиях, их роли в познании. Методология формирования понятий / Н. Брылев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbrilev.ru/chto_est_poznanie_nauka_teoriya_ponyatie.htm.
3. **Гетманова А. Д.** Учебник по логике / Гетманова А. Д. – 2-е изд. – М.: Владос, 1995. – 303 с.
4. **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.
5. Деятельность, экономическая : Словopedia, Большой бухгалтерский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.slovopedia.com/7/196/862045.html>
6. **Добикіна О. К.** Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.
7. **Карапейчик И. Н.** Совершенствование методов количественной оценки инновационного потенциала промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / Карапейчик Игорь Николаевич. – Мариуполь, 2010. – 191 с.
8. Категория : Философская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/507/%D0%9A%D0%90%D0%A2%D0%95%D0%93%D0%9E%D0%A0%D0%98%D0%98
9. **Краснокутська Н. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Краснокутська Н. С. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
10. **Лапин Е. В.** Экономический потенциал предприятия / Лапин Е. В. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
11. Логика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://emerecu.ukma.kiev.ua/books/Econ/data/9/index.htm>.
12. **Люкшинов А. Н.** Стратегический менеджмент на предприятиях АПК / А. Н. Люкшинов. – М.: Колос, 1999. – 367 с.
13. **Марушков Р. В.** Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий отрасли печати): дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Марушков Роман Владимирович. – Москва, 2000. – 232 с.
14. 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.
15. **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>
16. **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.
17. Управление социалистическим производством (Организация. Экономика) : Словарь / Под ред. О. В. Козловой. – М.: Экономика, 1983. – 336 с.
18. **Ушаков Д. Н.** Большой толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков. – М.: Альта-принт, 2007. – 1248 с.
19. 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>
20. Экономический потенциал развитого социализма / Мочалов Б. М. и др.; под. ред. Мочалова Б. М. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.