

**Орлов В.В., канд. екон. наук, докторант
Державний біотехнологічний університет, Україна**

Категорія «економічний потенціал»: проблеми дефініції

Сучасний світ перебуває на етапі важливих трансформаційних процесів, які ще не мали місця в світовій історії. Поруч із глобалізацією економіки, посиленням ризиків та загроз міжнародного бізнес-середовища країни змушені зазначати впливу наслідків економічних криз. Яскравим прикладом є пандемія коронавірусу COVID-19, яка призвела до кризи системного характеру, на вихід з якої знадобиться багато років, особливо для країн з перехідною економікою. За таких умов економічне зростання держави прямо залежить від рівня ефективності використання наявного економічного потенціалу підприємств, регіонів та окремих галузей національної економіки, що є основою економічного потенціалу держави і запорукою зміцнення її позицій у світовому економічному просторі.

Важливість науково-практичної проблеми розвитку потенціалу, зокрема економічного, обумовлена відсутністю єдиних концептуальних підходів, що враховують складність його економічної природи та особливостей з огляду на реалії сьогодення.

Слово «потенціал» походить від лат. *potential* і означає можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані у процесі будь-яких видів діяльності. У економічному дискурсі слово потенціал виникло із характеристики фізичних величин, що втілюють певні сили та засоби, за допомогою яких можливе примноження таких сил.

Енциклопедичні джерела свідчать про різновекторність трактування потенціалу, який у більшості випадків пов'язують із управлінням національними економіками країн. Зокрема, за даними Енциклопедії сучасної України, економічний потенціал – здатність економіки країни загалом, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, сприяти розвитку виробництва та споживання. Складовими економічного потенціалу країни є її природно-ресурсний, виробничий, трудовий, науково-технічний та експортний потенціали [1].

Сучасні наукові джерела свідчать про наявність численних підходів до розуміння сутності та ролі потенціалу підприємства як окремої економічної категорії, внаслідок чого постає певна умовність у її співвідношенні з іншими категоріями економічної науки. Часто вживаними у науковій площині є категорії «потенціал», «виробничий потенціал», «економічний потенціал», «ресурсний потенціал», «виробничо-економічний потенціал» та ін. Оскільки за кожною зі згаданих категорій стоїть окремий об'єкт дослідження, постає необхідність виокремлення їх характеристик та унікальних атрибутів, що уможливить подальшу оцінку їх кількісних та якісних параметрів.

Проаналізований еволюційний шлях розуміння потенціалу підприємства свідчить про плавний перехід від ресурсної орієнтації підприємницької

діяльності та зміцнення їх виробничих потужностей до можливостей та здатностей максимальної віддачі цих ресурсів, персоналу та системи менеджменту у процесі життєдіяльності підприємства.

На думку Є.О. Жук, «виробничий потенціал підприємства – це сукупність виробничих ресурсів, наявних і прихованих можливостей та здатність підприємства до їх використання в умовах динамічного ринкового середовища з метою реалізації статутних цілей і завдань» [2, с. 102]. Таким чином, виробничий потенціал – це сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей. В свою чергу, в основі категорії «ресурсний потенціал» лежить поняття ресурсів та можливостей збільшення їх максимальної віддачі. Вважаємо, що сама по собі наявність ресурсів не відображає головний атрибут потенціалу – можливості, компетентності та здатності досягати кінцевих результатів підприємства за умови максимальної віддачі наявних ресурсів. У центрі дефініції фінансового потенціалу містяться фінансові ресурси (активи) підприємств, які за умови максимальної реалізації можливостей щодо їх залучення, збільшення та ефективного використання, забезпечують збалансований розвиток господарюючих суб'єктів.

Отже вважаємо, що категорією, здатною відображати як наявні ресурси, так і потенційні можливості та компетенції, що дозволяють досягати поставлених результатів чи цілей в процесі створення нової вартості є саме «економічний потенціал».

Проведений аналіз джерел свідчить про наявність ресурсного, цільового, компетентного та інтегрального підходів до дефініції категорії «економічний потенціал», основними складовими яких є ресурси, можливості чи здатності, компетентності, що сприяють досягненню підприємством поставлених цілей і збільшують ефективність його діяльності.

На нашу думку, в умовах шостого технологічного устрою, у якому перебуває сучасний світ, поруч із максимізацією віддачі наявних ресурсів та збагачення компетентностей і можливостей підприємств особливого значення під час зростання економічного потенціалу та створення згаданої вище нової цінності набуває інноваційна складова.

Таким чином, економічний потенціал слід визначати, виходячи із вирішальної ролі інновацій, компетентностей та здатностей у процесі створення нових цінностей чи благ з огляду на мінливе конкурентне середовище, параметри якого чутливі до невизначеності умов та загроз. Тобто, саме трансфер інновацій «замикає» ланцюг створення нової цінності та задоволення інтересів стейкхолдерів на локальному, регіональному чи національному рівнях.

Список використаних джерел:

1. Киреев С.І. Економічний потенціал // Енциклопедія Сучасної України: електронна версія [веб-сайт] / гол. редкол.: І.М. Дзюба, А.І. Жуковський, М.Г. Железняк та ін.; НАН України, НТШ. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2009. URL: https://esu.com.ua/search_articles.php?id=18794 (дата звернення: 27.10.2022);
2. Жук Є.О. Управління виробничим потенціалом підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2016. № 5 (77). С. 101-106.