

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (економіка зв'язку)

УДК 338.47:621.39

*Гранатуров В.М., Коляденко В. А., Проценко М.Б.
Гранатуров В.М., Коляденко В. А., Проценко М.Б.
Granaturov V.M., Koljdenko V.A., Protsenko M.B.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ ОПЕРАТОРА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ПОТЕНЦИАЛ ОПЕРАТОРА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ»

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF "POTENTIAL TELECOMMUNICATIONS OPERATOR"

Анотація. Визначено існуючі проблеми, щодо системи визначень поняття «потенціал» у економічній сфері, сформульовано вихідні науково-методичні передумови їх вирішення, наведено, отримане, з використанням цих передумов, визначення поняття «потенціал оператора телекомунікацій».

Аннотация. Выявлены существующие проблемы в системе определений понятия «потенциал» в экономической сфере, сформулированы исходные научно-методические предпосылки их решения, приведено, полученное, с использованием этих предпосылок, определение понятия «потенциал оператора телекоммуникаций».

Summary. The problems identified in the definitions of system capacities in the economic sphere, formulated the original scientific-methodological premise of their decisions, have been obtained using these assumptions the definition of "potential operator of telecommunications".

Висока прибутковість телекомунікацій привертає увагу до цієї сфери діяльності з боку значної кількості операторів і провайдерів. У цих умовах однією з найважливіших задач, що стоять перед усіма реальними та потенційними учасниками телекомунікаційного ринку, є правильне визначення їх конкурентоспроможності. Разом із тим, як показує аналіз, більшість з існуючих методів оцінки конкурентоспроможності не відображує усієї глибини категорії, що досліджується, вони не завжди можуть бути ефективним інструментом при оцінці рівня конкурентоспроможності, а також плануванні заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та оцінюванні ефективності цих заходів.

Виконаний в [1] аналіз показав, що, з позицій визначення можливостей застосування існуючих підходів для оцінки рівня конкурентоспроможності операторів телекомунікацій, найбільш прийнятною є методика, що оснований на використанні в якості критерію конкурентоспроможності потенціалу підприємства [2]. Разом із тим для її ефективного використання слід вирішити низку науково-методичних проблем.

Серед невирішених проблем, у першу чергу, слід відзначити існуючу невизначеність щодо понятійного апарату, що використовується, і особисто відсутність у вітчизняних і зарубіжних вчених єдиної думки щодо сутності поняття «потенціал підприємства». У роботах багатьох вчених – економістів зустрічаються різні трактування щодо визначення цього поняття. Більшість з тих, хто займається цією проблемою відзначає, що на даний час єдиних уявлень про смислове навантаження поняття «потенціал підприємства» ще не існує, це поняття залишається складним, багатоаспектним, таким, який поки що не має універсального формування.

Разом із тим, від розуміння сутності цього поняття значною мірою залежать науково-методичні підходи до вирішення більшості проблем потенціалу підприємства – визначення елементів, які складають обсяг цього поняття, визначення одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка окремих елементів, порядку визначення кількісної оцінки окремих елементів та узагальненої кількісної оцінки рівня потенціалу підприємства тощо.

Як наслідок, у [1, с. 256] відзначається, що проблема визначення та обґрунтування складу одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка окремих потенціалів, а також виразів, з яких розраховуються їх значення та узагальнена кількісна оцінка цих потенціалів, залишається не вирішеною у повній мірі. Сказане підтверджує також наступний вислів: «... на цей час «потенціал», як теоретично та методично обґрунтований комплексний показник, що використовується у практичній діяльності промислових підприємств та в оціночній діяльності, не існує. Його ще потрібно створювати, і це доцільно, оскільки цей показник дасть можливість аналізувати як процеси функціонування, так і розвитку підприємства обґрунтовано, комплексно та в динаміці ... Необхідний показник повинен би відображати існуючу здатність об'єкта забезпечити досягнення заданого результату в певних умовах функціонування, рівень використання цієї здатності, а також здатність об'єкта до розвитку в потрібному напрямку» [3, с. 5 – 6]. До цього слід додати, що на нашу думку, сказане стосується не тільки промислових підприємств, але й усіх підприємств взагалі та телекомунікаційних операторів зокрема.

Ці обставини визначають необхідність написання статті, метою якої є визначення та обґрунтування теоретичних підходів до побудови визначення поняття «потенціал оператора телекомунікацій».

Слід відзначити, що в літературних джерелах, присвячених дослідженню теорії потенціалів в економічній сфері, використовується значна кількість характеристик потенціалу: природно-ресурсний потенціал; економічний потенціал; економічний потенціал підприємства; потенціал підприємства; кадровий потенціал; виробничий потенціал; інтелектуальний потенціал; науково-технічний потенціал тощо. При цьому існують значні відмінності у визначенні кожного з цих понять, їх суті, складу, а також взаємозв'язку і співвідношення з іншими поняттями.

Оскільки кожне з наведених вище понять має загальну основу – «потенціал», тому методологія визначення кожного з цих понять, у т. ч. і поняття «потенціал оператора телекомунікацій», повинна ґрунтуватися на точному визначенні базового поняття «потенціал» як узагальнюючого поняття. Одночасно, на нашу думку, стан визначення поняття «потенціал» досить точно характеризує такий вислів: «На цей час ні класична теорія, ні сучасне трактування даної категорії не дозволяють говорити про достатню обґрунтованість теорії потенціалу й, отже, не можуть бути надійною основою для вироблення методичних підходів до розрахунків величини та рівня використання потенціалу, вибору напрямків розвитку об'єкта». [4, с. 7]. Тому, на наш погляд, доцільно розглянути існуючі підходи до визначення поняття «потенціал», висловити свою думку з цього приводу, яка буде слугувати основою щодо формування авторського підходу до визначення поняття «потенціал оператора телекомунікацій».

Слід відзначити, що в більшості випадків автори розглядають поняття «потенціал» для обґрунтування інших понять, які є похідними цього терміна (економічний, виробничий, кадровий, маркетинговий потенціал тощо). Одночасно, у процесі аналізу існуючих визначень та обґрунтуванні власних підходів до визначення поняття «потенціал» вони тією чи іншою мірою використовують риси цих похідних понять, що, на нашу думку, є певним припущенням, яке впливає на отримане визначення та якість його обґрунтування. Тому, в подальшому, для підвищення обґрунтованості аналізу зробимо спробу розглянути загальні риси, які притаманні поняттю «потенціал» безвідносно до об'єкта, який є носієм потенціалу. Для цього розглянемо еволюцію підходів до визначення поняття «потенціал».

Як відзначається в [5], в економічній теорії це поняття стало широко використовуватися у кінці 70-х – початку 80-х років. На початку більшість авторів, спираючись на ресурсний підхід, ототожнювали з потенціалом ресурси, резерви, можливості тощо, які здатні забезпечити досягнення певної мети. В узагальненому вигляді цей підхід характеризує наступне визначення:

«Потенциал (от лат. *potentia* — сила), в широком смысле — средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённой цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определённой области» [6, с. 1272; 7, с. 1058].

Слід зазначити, що й на даний час значна частина дослідників при розгляді цього поняття як найбільш загального, так і стосовно похідних понять, робить наголос на ресурсну складову та потенційну можливість її використання. Можна навести такі приклади, які підтверджують цей висновок: «потенциал в самом общем виде - это запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованными, приведенными в действие, использованными для достижения определённой цели» [5, с. 27]; «Огляд трактувань фінансового потенціалу показує, що в основу розуміння цього

поняття закладаються фінансові ресурси, використання яких у процесі економічних відносин створює певні фінансові можливості для реалізації наперед визначених завдань і досягнення накреслених результатів господарської діяльності» [8, с. 40]. Ці приклади можна було б продовжити.

Проте, такий підхід до визначення цього поняття піддається, на нашу думку, справедливій критиці. Як відзначається в [4, с. 7], «Ресурси не можуть мати можливостей, бо це не є їх внутрішньою характеристикою, зате вони мають властивості, притаманні саме їм». Прихильники такого підходу вважають, що ресурси, у тому числі й резерви, які є незадіяною з різних причин частиною ресурсів, краще визнати частиною носія, а потенціал визначити його властивістю проявляти себе або здатністю до чогось [9...11]. Відомо, що різні об'єкти, які мають однакові ресурси, інколи досягають різних результатів. Це дозволяє стверджувати, що коли об'єкт має якусь властивість, але з різних причин не має можливості певною мірою її реалізувати, то властивість є внутрішньою характеристикою об'єкта, його потенціал, тоді як можливість є обмеженням цієї здатності – зовнішнім фактором, що впливає на рівень реалізації цієї властивості. Такий підхід висловлено у наступному аналізі наведеного вище, у відповідності з [6,7], визначення: «За цим визначенням, потенціал — це і «кошти, запаси, джерела», що зовсім не одне й те саме, і можливості, які зовсім не є внутрішньою властивістю об'єкта, а скоріше — її зовнішнім обмеженням» [4, с. 11], і далі ««джерело» — це скоріше за все носій потенціалу, а не сам потенціал, до того ж «джерело можливостей» це знов таки стосується зовнішніх обмежень властивостей об'єкта» [4, с. 13].

Слід зазначити, що прихильники такого підходу у процесі побудови визначення терміна «потенціал» використовують терміни «властивість» та «здатність», які певною мірою однаково характеризують сутність потенціалу. Одночасно, розглянуте у [4] співвідношення цих термінів дозволяє визначитись у виборі і застосування цих термінів при побудові визначення терміна «потенціал». «Властивість — це те, що притаманне об'єкту без будь-яких умов, ми можемо цього не знати, наука ще не дійшла, але властивість є, у т. ч. і властивість забезпечити об'єкту здатність до виконання якихось дій. З іншого боку, оцінити здатність об'єкта до чогось, за рахунок його властивостей, можна лише поставивши перед об'єктом певне завдання. Таким чином, термін «властивість» є первинним щодо сутності потенціалу взагалі, тоді як «здатність» характеризує не усі властивості, а лише ті, які потрібні для забезпечення рішення певного завдання, а це вже конкретний вид потенціалу» [4].

Викладені міркування знайшли відображення в такому визначенні цього поняття: «Потенціал — це внутрішня властивість будь-якого об'єкта або його елемента, як носія, проявляти себе відносно зовнішнього середовища» [4, с. 22].

Погоджуючись із загальними міркуваннями, які покладені в основу наведеного вище визначення, слід зробити деякі зауваження. По-перше, на нашу думку, в цьому визначенні губиться (або виражена вкрай абстрактно) дуже важлива характеристика потенціалу – забезпечення досягнення певної мети, без якої потенціал існувати не може. По-друге, в загальному визначенні поняття «потенціал» безвідносно до об'єкта, який є його носієм, на нашу думку, не слід виділяти елемент потенціалу, який має свій власний потенціал, оскільки в залежності від характеру задачі, яка вирішується, він може бути відокремлений від об'єкта і стати самостійним об'єктом.

З урахуванням висловлених зауважень, можна запропонувати наведене нижче авторське визначення поняття «потенціал» безвідносно до об'єкта, який є його носієм. *Потенціал – це внутрішня властивість об'єкта, як носія, яка характеризує його здатність досягати певної мети в умовах як обмежуючого, так і стимулюючого впливу оточуючого середовища.*

Таке широке трактування сутнісного змісту поняття «потенціал» дозволяє застосовувати його у подальшому для характеристики потенціалу різних об'єктів, з урахуванням особливостей притаманних цим об'єктам. Цими об'єктами можуть бути як об'єкти різного ієрархічного рівня – підприємство, регіон, країна тощо, так і їх складові, наприклад, за певними функціями, які характеризують здатність об'єкта забезпечувати виконання окремих функцій та мають свій власний потенціал.

Оскільки об'єктом нашого дослідження є визначення поняття «потенціал оператора телекомунікацій», для подальших міркувань з цього приводу слід зробити таке зауваження. Оператор телекомунікацій є підприємством, яке надає телекомунікаційні послуги, тому у подальшому ми будемо розглядати потенціал підприємства та потенціал оператора телекомунікацій як ідентичні. Друге зауваження стосується використання в літературних джерелах для оцінки можливостей підприємства поряд з терміном «потенціал підприємства», терміна «економічний потенціал підприємства», які розглядаються як ідентичні. На нашу думку, останній термін обмежує здатність

підприємства досягати лише економічних цілей, у той час як сьогодні мета діяльності підприємства є значно ширшою, та передбачає його соціалізацію, шляхом розробки та втілення соціальних програм, які включають реалізацію корпоративної соціальної відповідальності, створення партнерства з некомерційними установами, підтримку фондів охорони здоров'я, екологічної безпеки тощо. В цих умовах, на нашу думку, термін «потенціал підприємства», у тому числі «потенціал оператора телекомунікацій» більш об'єктивно характеризує цю економічну категорію.

Стосовно побудови визначення поняття «потенціал оператора телекомунікацій», на нашу думку, в ньому слід враховувати такі найбільш суттєві ознаки та характеристики які слід розглядати як вихідні науково-методичні передумови вирішення цієї проблеми: носієм потенціалу є виробничо-господарська система, метою діяльності якої є досягнення певного результату; на цей результат впливають як внутрішні властивості (складові елементи потенціалу та їх співвідношення), так і зовнішні (рушійні або обмежуючі) фактори; поняття «потенціал» стосовно підприємства характеризує не тільки його виробничі можливості, а інтегральну спроможність підприємства забезпечувати потреби та вимоги споживачів та суспільства в цілому настільки, наскільки зовнішні фактори дають таку можливість; оскільки потенціал це внутрішня властивість об'єкта його зміна можлива лише за умов зміни його складових елементів або їх співвідношення.

З урахуванням цих ознак і характеристик нами запропоноване наведене нижче визначення поняття «потенціал оператора телекомунікацій», яке слід розглядати як один з можливих підходів до вирішення цієї проблеми.

Потенціал оператора телекомунікацій (підприємства) це комплекс його внутрішніх властивостей, які характеризують його здатність досягати максимального результату певної діяльності в умовах оптимальної взаємодії з оточуючим середовищем.

Застосування викладеного вище підходу до визначення поняття «потенціалу оператора телекомунікацій» сприятиме більш ефективному вирішенню у подальшому більшості проблем його аналізу – вибору та обґрунтуванню складових елементів потенціалу оператора телекомунікацій, складу одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка кожного зі складових елементів потенціалу, виразів, з яких розраховуються їх значення та узагальнена кількісна оцінка окремих потенціалів та потенціалу оператора телекомунікацій в цілому.

Література

1. Гранатуров В.М. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління: монографія / В.М. Гранатуров, І.А. Кораблінова; за наук. ред. проф. В.М. Гранатурова. – К.: Кафедра, 2012. – 320 с.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / Воронкова А.Э. – Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Краснокутська Н.С. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Лапин Е.В. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 309 с.
6. Большая Советская Энциклопедия; под ред. Б.А. Введенского. – [3-е изд.] – М.: Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 20. – 656 с.
7. Советский энциклопедический словарь; гл. ред. А.М. Прохоров. [4-е изд.] – М.: Сов. энциклопедия, 1990. – 1632 с.
8. Шовкун І.А. Фінансовий потенціал технологічного відтворення у переробній промисловості у регіонах України / І.А. Шовкун // Економіка України. – 2013 – № 3. – С. 38-48.
9. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / Балацкий О.Ф. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
10. Бачевский Б. Е. Формирование производственного потенциала предприятия / Бачевский Б.Е., Витюк Е.В. // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2005. – № 2(84). – С. 9–14.
11. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навч. посіб. [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко та ін.]. – Луганськ: Вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.