

Содержание и структура ресурсного потенциала компании

© 2009 В.В. Шлычков

доктор экономических наук, профессор

Р.А. Тимофеев

кандидат экономических наук, доцент

© 2009 Л.А. Гималтдинова

Казанский государственный энергетический университет

В статье дается авторское определение “ресурсного” потенциала компании, в соответствии с системным подходом рассматриваются основные составляющие ресурсного потенциала компании.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, компания, системный подход, конкурентоспособность.

Если в середине XX в. понятие потенциала в научной литературе употреблялось в основном для олицетворения экономической мощи страны и полагалось, что в состав потенциала входят элементы общественного производства прошлого и текущего периодов, то по мере развития экономической науки трактовка его расширялась, появились такие категории, как “конкурентный потенциал”, “экономический потенциал”, “производственный потенциал”, “ресурсный потенциал”, “технический потенциал”, “инновационный потенциал”, “инвестиционный потенциал”, “стратегический потенциал”, “кадровый потенциал”, “маркетинговый потенциал”, “рыночный потенциал” и т.д. На сегодняшний день можно сказать, что относительно этих понятий не существует единой точки зрения - исследователи вкладывают в них различный смысл. Однако в большинстве названные потенциалы определяются как совокупность тех или иных видов ресурсов компании. Таким образом, наибольшее распространение в определении исследуемых потенциалов получила ресурсная концепция. С этой позиции взаимосвязь данных потенциалов раскрывается через объемы совокупностей, рассматриваемых в каждом из понятий ресурсов.

В соответствие с изложенным, по нашему мнению, при оценке и управлении потенциалом компании целесообразно использовать понятие **“ресурсный потенциал компании”**, под которым мы предлагаем понимать интегральные возможности субъектов производственно-экономических систем, направленные на развитие максимального удовлетворения важнейших потребностей в товарах (услугах), возникающих в процессе производственных, экономических, социальных и других взаимоотношений с окружающей средой по поводу эффективного и рационального использования имеющихся в наличии у компании ресурсов.

Ресурсный потенциал компании, характеризующий возможность эффективного примене-

ния различных ресурсов, по-видимому, в первую очередь должен являться интегральной характеристикой имеющихся потенциалов различных подсистем компании. Иными словами, в укрупненном плане ресурсный потенциал является суммирующей категорией потенциалов подсистемы компании:

- подсистемы управления (информационно-управленческий потенциал);
- подсистемы технического и технологического развития компании (производственный потенциал);
- подсистемы управления персоналом (кадровый потенциал),
- подсистемы управления экономикой, ориентированной на финансово-экономическую деятельность предприятия (экономико-финансовый потенциал);
- подсистемы управления маркетингом, отвечающей за маркетинг продукции и внешне-экономическую деятельность (маркетинговый потенциал);
- подсистемы управления инвестициями и инновациями компании (инновационно-инвестиционный потенциал);
- подсистемы управления экологией и природными ресурсами компании (эколого-природный потенциал).

Исходя из вышесказанного и данной нами трактовки *ресурсного потенциала компании*, функциональную зависимость ресурсного потенциала компании P как производственно-экономической системы можно представить следующим образом:

$$P = f(P_1, P_2, P_3, P_4, P_5, P_6, P_7),$$

- где P_1 - информационно-управленческий потенциал;
 P_2 - производственный потенциал;
 P_3 - кадровый потенциал;
 P_4 - экономико-финансовый потенциал;
 P_5 - маркетинговый потенциал;
 P_6 - инновационный потенциал;
 P_7 - эколого-природный потенциал.

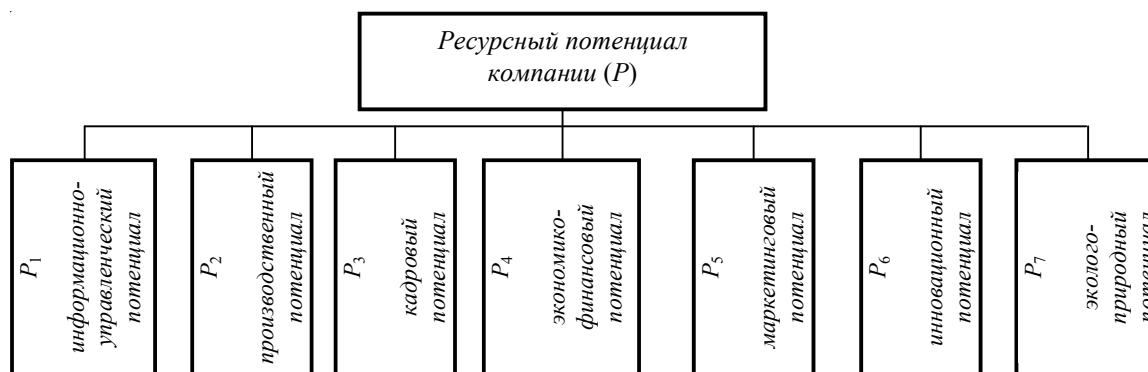


Рис. Структурное представление ресурсного потенциала компании

Вышесказанное графически можно представить в виде блок-схемы следующим образом (см. рисунок).

Информационно-управленческий потенциал - совокупность информационных ресурсов, систем информационного обеспечения и их максимальная возможность обеспечения своевременной, достоверной и комплексной (полной) информацией, необходимой для принятия управленческих решений. Информационный потенциал характеризуется существующим уровнем информационного развития (развитие информационной системы предприятия: информационных технологий, кадрового обеспечения эффективности использования информационных ресурсов и т.п.), качеством информационного обеспечения управленческой деятельности при данных возможностях, целях и ограничениях, т.е. потенциалом информационного развития.

Производственный потенциал хозяйствующих субъектов проявляется в масштабах и в качестве их материально-технической базы, т.е. в технико-технологическом уровне средств труда. Под технико-технологическим уровнем производства понимается степень технической и технологической прогрессивности оборудования и технологии, включая качество используемого сырья и материалов, уровень организации и управления, качество выпускаемой продукции, т.е. он трактуется в широком смысле - как уровень развития производственных сил. Повышение технико-технологического уровня находит свое выражение в достижении большей эффективности производства. Производственный потенциал зачастую сводится к производственной мощности, которая свидетельствует о максимально возможном выпуске продукции в соответствующей номенклатуре и качестве.

Особую роль в уровне развития производительных сил играют в настоящее время невещественные формы национального богатства и, прежде всего, его инновационный потенциал, отражающий научно-технические факторы социально-экономического развития. Рост национального богатства все в большей степени обеспечивается за счет использования достижений науки и техники: изобретений, открытий, новой техники и технологий,

совершенствования методов организации и управления.

Человек в системе экономических отношений рассматривается как главная производительная сила. Его трудом, его интеллектом создается национальное богатство, преобразуются общественные отношения. Человеческий потенциал сам является важнейшей составляющей национального богатства. Трудовые ресурсы выступают как фактор экономического развития, причем все большее значение приобретают качественные составляющие трудового потенциала: знания, квалификация, образовательный уровень и т.п. Наряду с категорией трудового потенциала при оценке предприятий (оценке бизнеса) используется понятие «кадровый потенциал». Под **кадровым потенциалом** понимается совокупность способностей и возможностей кадров обеспечивать эффективное функционирование организации. В его состав включаются: численность персонала, профессионально-квалификационная структура кадров, половозрастной состав, укомплектованность персонала, индивидуальные личностные характеристики (пол, возраст, здоровье, нравственно-этические качества, способности и т.п.). Кадровый потенциал может быть оценен в денежной форме и составлять важную (иногда преобладающую) часть рыночной стоимости предприятия. Его цена относится к нематериальным активам, но не является объектом интеллектуальной собственности, так как он весьма переменчив по своей природе и не имеет юридической защиты.

Экономико-финансовый потенциал характеризуется финансовой независимостью предприятия, его финансовой устойчивостью и кредитоспособностью (ликвидностью). Он призван отражать потенциальную (прогнозируемую) и фактическую (реализованную) ликвидность, или способность товарных потоков и потоков производных финансовых инструментов превращаться в денежные потоки (денежные доходы и поступления, операционные, инвестиционные и новые финансовые вложения). Данный потенциал, по нашему мнению, является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности. Это совокупность потенциальных фи-

нансово-экономических ресурсов при заданных или сложившихся параметрах ресурсного и производственного потенциалов, а также рыночной конъюнктуры.

Маркетинговый потенциал предприятия - способность маркетинговой системы хозяйствующего субъекта обеспечить его постоянную конкурентоспособность на основе:

- качественного управления и организации маркетинга предприятия в целом;
- эффективного использования человеческого капитала;
- применения новейшего маркетингового инструментария;
- рационального использования имеющихся финансовых и материальных ресурсов.

Маркетинговый потенциал отражает фактический уровень способностей маркетинговой системы в сложившихся условиях, характеризует способность маркетинговой системы предприятия обеспечить его конкурентоспособность на перспективу. По функциональному признаку маркетинговый потенциал характеризует способность маркетинговой системы:

- проводить маркетинговые исследования;
- осуществлять сегментацию рынков сбыта продукции и позиционирование;
- изучать потребителей продукции и конкурентов;
- исследовать окружающую среду предпринимательской деятельности;
- определять номенклатуры выпускаемой продукции, цены, льготы, скидки;
- разрабатывать товарную марку; проводить рекламную кампанию и т.д.

Для поддержания достигнутого уровня маркетингового потенциала необходимо особое внимание уделять взаимодействию различных подсистем предприятия. В период кризиса и снижения покупательской способности, прежде всего, необходимо искать новый источник доходов предприятия путем разработки новых товаров и совершенствования старых образцов. В этой связи особую актуальность приобретает тесное взаимодействие маркетинговой подсистемы предприятия с подсистемами технического и технологического развития предприятия, выраженное в производственном потенциале предприятия.

Инновационный потенциал находит свое отражение в масштабах так называемой интеллектуальной собственности, которая представляет собой особый тип экономических отношений в научно-технической, производственно-хозяйственной и литературно-художественной сферах, отношений по поводу владения, распоряжения, использования результатов интеллектуального труда.

Величина интеллектуальной собственности России оценивается некоторыми исследователями в 300 млрд. долл. Ее экономическое значение выражается в том, что объекты интеллектуальной (промышленной) собственности в форме изобретений,

промышленных образцов и полезных моделей выступают базой создания новейшей конкурентоспособной техники. На основе патентов развивается международный лицензионный обмен на рынке интеллектуальной собственности.

Весьма важную роль в промышленной собственности играют товарные знаки, знаки обслуживания и места происхождения товаров.

Другой составляющей инновационного потенциала является уровень развития научно-технической сферы: число организаций, участвующих в НИОКР, численность занятых в научно-технической сфере и их структура, величина ассигнований на проведение научно-исследовательских работ и затрат на создание новой техники.

К инновационному потенциалу непосредственно примыкает и образовательный уровень населения, что можно рассматривать как единый интеллектуальный потенциал. Интеллектуальный потенциал включает в себя уровень образования (количество накопленных лет образования, процент грамотности населения, численность лиц, имеющих среднее и высшее образование, количество учащихся, студентов и аспирантов) и уровень культурного развития как важнейшую составляющую национального достояния.

Под **эколого-природным потенциалом** понимают способность природных систем без ущерба для себя отдавать человеку продукцию в рамках хозяйства данного исторического типа. Сюда же иногда включается система природных ресурсов, явлений и процессов. В обобщенном виде эколого-природный потенциал характеризует максимальную возможную (допустимую) антропогенную нагрузку на территорию, технически доступные для использования ресурсы и свойства экологических систем. В более узком смысле этот потенциал отражает уровень освоения территории, степень загрязнения и ее рекреационные (восстановительные) возможности. В настоящее время предлагается установить национальные квоты выбросов вредных отходов в атмосферу (осуществляется программа перехода на экологически щадящую продукцию, в частности, замена хлорсодержащих видов продукции с целью сохранения озонового слоя Земли), объем оборотной (используемой) воды, объем токсичных отходов, уровень их переработки и др.

На наш взгляд, представленная нами структура и трактовка ресурсного потенциала компании не противоречат существующим мнениям многих исследователей в области теории потенциала, а лишь подчеркивают (это особенно важно в современной экономике) и отражают ресурсные возможности каждой компании, ее способность решать комплекс задач, нацеленный на производство высококачественной продукции, оказание услуг на основе гармоничного и сбалансированного развития всех его элементов в нестабильной и неопределенной рыночной среде и, таким образом, подъем материального и культурного уровня жизни общества.

Поступила в редакцию 08.10.2009 г.