



УДК 631.15:636 (571.6)

**С.Г. Рыжук,  
Е.И. Овачук**

## РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал организации, структура ресурсного потенциала организации.

В современной рыночной экономике целью любого предприятия становится удержание и закрепление позиций в сфере своей деятельности. Эта цель может быть достигнута лишь в случае наличия определенного конкурентного преимущества (цена, качество и т.д.). Организации для эффективного функционирования необходимо владеть оперативной информацией как об изменениях внешней среды, политического настроения государства, так и о изменениях ресурсного потенциала внутри себя, от этого зависит её конкурентоспособность. Обладая всей необходимой информацией, руководство компании может объективно оценить ситуацию, своевременно и эффективно принять управленческое решение, соизмерив свои возможности со своими потребностями. При этом особое внимание необходимо уделять своевременному реагированию на малейшие изменения во внешней среде.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности ни одна организация не может существовать автономно, обходиться без взаимодействия с окружающей средой. Взаимодействие происходит при любых действиях, будь то приобретение ресурсов производства или выпуск конечной продукции во внешнюю среду.

В связи с этим в целях эффективной финансово-хозяйственной деятельности организации необходимо систематически проводить анализ ее ресурсного потенциала.

**Целью статьи** является изучение ресурсного потенциала организации с разных точек зрения. Поиск современной интерпретации данного понятия, с выделением основных его составляющих.

**Основным методом** изучения проблемы является метод анализа и синтеза.

В современной литературе встречается множество трактовок понятия «ресурсный потенциал организации».

Раскрытие понятия «ресурсный потенциал» предполагает уточнение составляющих его понятий. «Ресурсный» является производным от слова «ресурс». Согласно современному словарю иностранных слов [1, с. 529] термин «ресурсы» (фр. ressources) означает «средства, запасы, возможности, источники чего-либо». Содержание термина «потенциал» берет свое начало от латинского слова «potentia» и в переводе означает сила, мощь.

При определении элементов ресурсного потенциала В.В. Ковалев придерживается классического направления и предполагает выделение четырех видов ресурсов: земля, капитал, труд, предприимчивость.

С позиции оценки ресурсного потенциала предприятия как способности выполнять предусмотренный технологический процесс и генерировать требуемые результаты В.В. Ковалев подразделяет всю совокупность ресурсов на три группы: (а) материально-техническая база (долгосрочные ресурсы, обусловленные сущностью технологического процесса), оборотные активы (активы, обеспечивающие выполнение технологического процесса) и трудовые ресурсы. Именно эти три вида ресурсов, объединяясь в производственно-технологическом процессе, обеспечивают достижение заданных целевых установок [2, с. 263].

Материально-техническая база определяет отраслевую принадлежность данного предприятия, является наиболее значимой частью активов, а так же определяет способность генерировать выручку и прибыль в требуемых объемах.

Не менее важным компонентом технологического процесса являются оборотные средства. В их структуре производственные запасы являются наиболее существенной категорией. Соответствующие показатели

производства отражают обоснованность плана материально-технического снабжения; оптимальность доставки запасов; ритмичность поставки запасов; соответствие внутренним нормативам и среднеотраслевым показателям; оценку неликвидов, неходовых и залежалых товаров; оценку движения запасов с учетом сезонности и пиковых нагрузок; материалоемкость и др.

Трудовые ресурсы отличаются от материальных необходимостью их вознаграждения и поощрения по результатам работы.

М.В. Мельник и Е.Б. Герасимова считают, что «ресурсный потенциал – это совокупность ресурсов организации (трудовых и производственных), обеспечивающих непрерывность и эффективность ее деятельности» [3, с. 61]. Авторы отмечают, что рациональное использование персонала организации является непеременимым условием, обеспечивающим бесперебойный производственный процесс и успешное выполнение производственных планов.

Особое внимание авторский коллектив уделяет основным фондам, которые являются одним из важнейших факторов производства. При этом руководству организации важно представлять их состав, объем производственных фондов (непосредственно участвующих в производстве продукции, работ, услуг) и объем прочих фондов (непроизводственного назначения).

Не менее необходимым условием организации производства продукции является обеспечение его материальными ресурсами: сырьем, материалами, топливом, энергией, полуфабрикатами и т.д.

Анализируя эффективность использования ресурсов организации, учитывают современные подходы к управлению ими. Предпочтительным является интенсивное, а не экстенсивное их использование (т.е. более полное вовлечение ресурсов в производственную деятельность, жесткий контроль качества производства, предотвращающий неоправданный перерасход ресурсов в производстве, поскольку это связано с существенными дополнительными затратами) [3, с. 61].

Существуют различные подходы к анализу ресурсного потенциала с разной последовательностью анализа видов ресурсов. Традиционным в отечественной экономической литературе является следующий порядок анализа: анализ трудовых ресурсов, анализ основных производственных фондов (ОПФ), анализ материальных затрат (МЗ).

Основные направления и этапы анализа ресурсного потенциала организации представлены на рисунке 1.

Авторский коллектив под руководством А.Н. Петрова считает, что «анализ ресурс-

ного потенциала российских предприятий может включать следующие основные аспекты.

1. Анализ производственно-хозяйственной деятельности и эффективности использования ресурсов.

2. Анализ имущественного комплекса предприятия.

3. Финансовый анализ» [4, с. 76].

Определение темпов изменения показателей позволяет оценить текущее состояние предприятия и его развитие за отчетный период.

Объективной необходимостью в компании является постоянный обмен опытом, знаниями и навыками между различными подразделениями. На основе их эффективного сотрудничества и взаимодействия возникают новые конкурентные возможности компании, которые не сможет создать и реализовать ни одно подразделение в одиночку.

Опыт и знания компании, интеллектуальный капитал, конкурентные возможности, уникальные навыки, стратегически ценные активы, рыночные достижения в совокупности составляют её ресурсный потенциал, необходимый для успешной конкурентной борьбы. Успех в этой борьбе также определяется количеством этих ресурсов и способностью компании мобилизовать их в нужный момент – считают А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III [5, с. 136].

Помимо ресурсного потенциала организации выделяют также: производственный потенциал, экономический потенциал, конкурентный потенциал, рыночный потенциал, финансовый потенциал, инновационный потенциал.

А.Д. Шеремет под производственным потенциалом понимает «максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия» [6, с. 163].

Автор уточняет понятие «максимально возможный» – это значит при достигнутом и намеченном уровне техники и технологии, а также при полном использовании оборудования, при передовых формах организации производства и стимулировании труда. В отличие от производственной мощности, по мнению А.Д. Шеремета, производственный потенциал предприятия характеризуется оптимальным в конкретных условиях научно-технического прогресса использованием всех производственных ресурсов как применяемых, так и потребляемых. В свою очередь, автор отмечает, что совокупный резерв повышения эффективности производства в организациях характеризуется

разницей между производственным потенциалом и достигнутым уровнем выпуска продукции [6, с. 163].

В.В. Ковалев под экономическим потенциалом понимает «способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы» [2, с. 273]. Помимо этого автор отмечает, что для формализованного описания экономического потенциала можно основываться на бухгалтерской отчетности, представляющей собой определенную модель коммерческой организации. В этом случае выделяются такие стороны экономического потенциала как имущественное положение коммерческой организации (имущественный потенциал) и ее финансовое положение (финансовый потенциал) [2, с. 273].

Х.А. Фасхиев и Е.В. Попова под конкурентным потенциалом предприятия пони-

мают потенциальную способность разрабатывать, производить, сбывать конкурентоспособную продукцию, то есть товары, превосходящие по качественным характеристикам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей [7].

Е.В. Попов, рассматривая маркетинговую деятельность организации, характеризует категорию рыночного потенциала как совокупность средств и возможностей организации в реализации рыночной деятельности. Сущность рыночного потенциала автор представляет в виде максимальной возможности использования организацией всех передовых наработок в области маркетинга. А рыночный потенциал в укрупненном плане является суммой методических, человеческих, материальных и информационных ресурсов, обеспечивающих рыночную деятельность [8, с. 41-42].

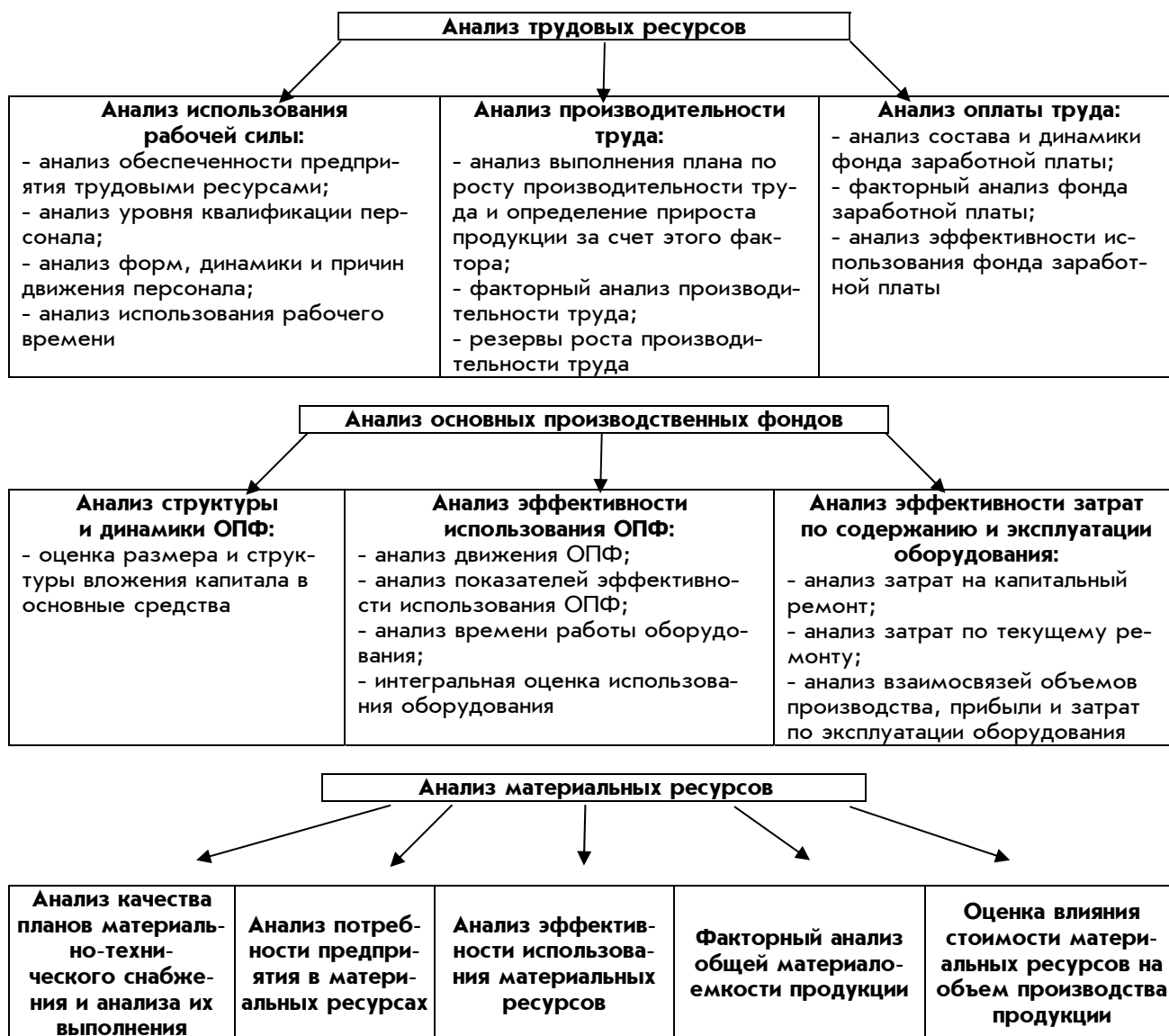


Рис. 1. Направления анализа ресурсного потенциала предприятия

А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий указывают на необходимость рассмотрения экономического потенциала во взаимосвязи с производственными отношениями, которые возникают между отдельными работниками, трудовым коллективом, управленческим аппаратом организации с ее внешней средой в целом по поводу полного использования их возможностей и способностей к производству товаров, работ и оказанию услуг. К важнейшим составляющим экономического потенциала, по их мнению, следует отнести рыночный потенциал, производственный потенциал, финансовый потенциал [9, с. 443-444].

Авторский коллектив характеризует рыночный потенциал максимальным объемом реализации товара при определенном уровне обеспеченности ресурсами и представляет собой меру использования производственного потенциала [9, с. 444].

Под производственным потенциалом организации, на их взгляд, понимаются отношения, возникающие в организации для достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании интеллектуального капитала, имеющейся техники, материальных ресурсов [9, с. 444].

Финансовый потенциал организации, по мнению авторов, представляет собой отношения, которые возникают в организации для достижения максимально возможного финансового результата при условии: наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; возможности привлечения капитала в необходимом объеме для реализации эффективных инвестиционных проектов; рентабельности вложенного

капитала; наличия эффективной системы управления финансами обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [9, с. 444].

М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталева отмечают, что «инновационный потенциал (экономики, региона, отрасли, предприятия) – организованная совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов (материальных, финансовых, кадровых, информационных, интеллектуальных и иных), обеспечивающих, с одной стороны, воспроизводство существующей научно-технической и технологической базы и возможность осуществления инновационной деятельности, а также возможность расширенного воспроизводства НИС и ее инфраструктуры» [10, с. 6].

Решение проблемы ограниченности ресурсов организации требует глубокого исследования, в связи с чем необходим регулярный анализ всех составляющих ресурсного потенциала.

Успех развития организации в будущем напрямую зависит от эффективности и рациональности использования ресурсов в данный момент. Успешно развивающаяся организация способна не только удержать и закрепить свои позиции в конкурентной среде, но выйти на новые перспективные рынки.

Безусловно, понятие «ресурсный потенциал организации» несколько иное, нежели категории «производственный потенциал организации» и «экономический потенциал организации», и включает в себя целый комплекс материальных и интеллектуальных средств и возможностей для эффективной работы.

По нашему мнению, ресурсный потенциал современной организации необходимо рассматривать в следующем виде (рис. 2).

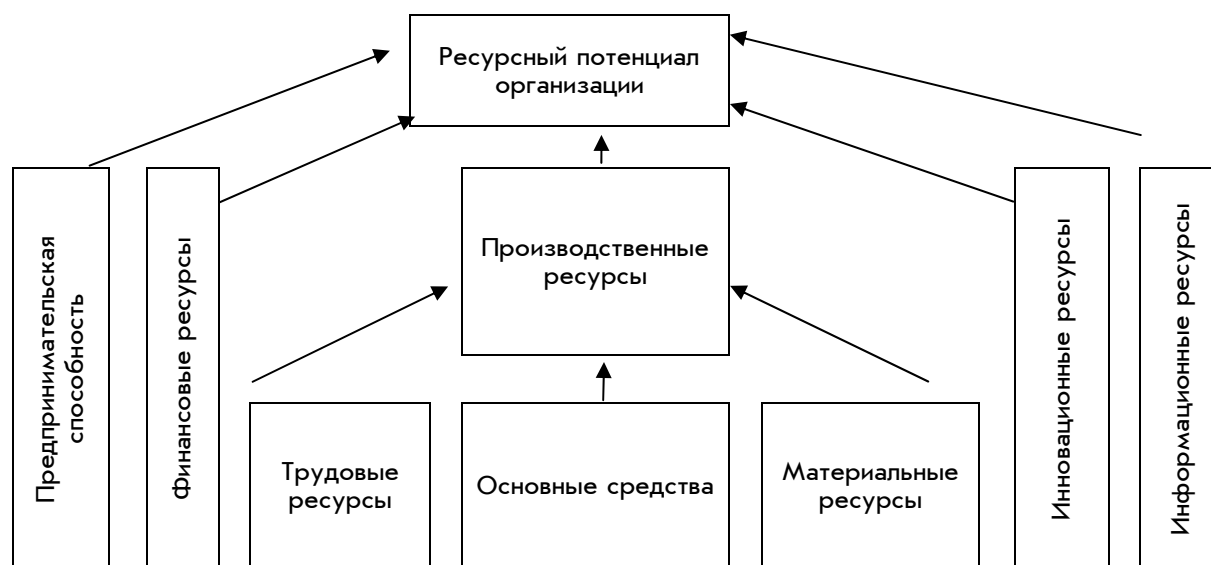


Рис. 2. Структура ресурсного потенциала организации

### Вывод

Опираясь на мнения вышеперечисленных авторов, предлагаем необходимую в целях экономического анализа трактовку ресурсного потенциала организации как множественной характеристики наличия производственных, финансовых, инновационных ресурсов, предпринимательской способности и информации, которые могут быть активизированы для эффективного функционирования в текущем периоде, а также резервов и возможностей по мобилизации этих ресурсов, которыми можно воспользоваться для обеспечения устойчивого роста организации в будущем.

Таким образом, в структуру ресурсного потенциала организации следует включать производственные ресурсы, состоящие из трудовых ресурсов, основных средств, материальных ресурсов; финансовые ресурсы, инновационные ресурсы, предпринимательская способность и информационные ресурсы, образующие самостоятельные категории.

Необходимо отметить, что инновационные ресурсы способствуют повышению ресурсного потенциала предприятия, а также выбору и осуществлению его инновационного развития.

Анализ ресурсного потенциала организации включает исследование каждой его составляющей части, что позволяет: установить положительные и отрицательные тенденции в деятельности; принять грамотные управленческие решения по эффективному использованию ресурсов, выявленных хозяйственных резервов; использовать возможности для повышения результатов функционирования организации.

### Библиографический список

1. Современный словарь иностранных слов: ок. 20 000 слов. – М.: Рус. яз., 1992. – 740 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
3. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2007. – 192 с.
4. Стратегический менеджмент / под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.
5. Томпсон-мл. Артур. А., Стрикленд III А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. – 12-е изд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2009. – 928 с.
6. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 366 с.
7. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53-68.
8. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
9. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – 672 с.
10. Бендиков М.А., Хрусталев Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2.



УДК 631.15:631.171:338.43

**А.Т. Стадник,  
Д.М. Матвеев,  
М.Г. Крохта,  
П.П. Холодов**

## РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, развитие, техническое переоснащение, консалтинговая деятельность.

### Введение

Повышение объемов производства качественной сельскохозяйственной продукции позволит обеспечить продуктами питания не

только население нашей страны, но и выйти на международный рынок. Особую актуальность данное направление приобретает в условиях вступления России в ВТО.

В настоящее время отечественное сельское хозяйство не способно выдержать конкурентной борьбы с сельхозтоваропроизводителями из развитых стран в условиях