

## КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ГЕНЕЗИС И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Изучение конкурентного потенциала организации, исследование его генезиса и факторов формирования в современных условиях является приоритетным направлением, поскольку конкурентная борьба выдвигает достаточно жесткие требования. В связи с этим организациям приходится формировать тот конкурентный потенциал, который будет способен обеспечить выгодное положение среди конкурентов.

The study of the competitive potential of the organization, the study of its genesis and the factors of formation in modern conditions is a priority. Since the competition puts forward quite stringent requirements. In this regard, organizations have to form the competitive potential that will be able to provide an advantageous position among competitors.

*Ключевые слова:* потенциал; экономический потенциал; конкурентный потенциал организации; конкурентные преимущества; факторы потенциала.

*Key words:* potential; economic potential; competitive potential of an organization; competitive advantages; potential factors.

В современных условиях развития процессов глобализации и интернационализации хозяйственных отношений между всеми субъектами экономических связей стран остро ощущается тенденция ужесточения конкурентной борьбы. Приоритетной задачей каждого государства в данных условиях становится обеспечение конкурентоспособности национальной экономики, являющейся результатом формирования и развития системы конкурентного потенциала субъектов рыночных отношений.

Для определения понятия «конкурентный потенциал организации», как экономической категории науки, необходимо остановиться на теоретических подходах к определению и возникновению понятий «потенциал», «экономический потенциал» и «конкурентный потенциал» в исследованиях русских и зарубежных ученых-экономистов.

В настоящее время существует множество различных определений и трактовок понятий «потенциал», «ресурсы», «ресурсный потенциал». Необходимо остановиться на уточнении понятия «потенциал».

Слово «потенциал» пришло в русский язык в конце XIX в. из французского языка в значении «могущий быть». Понятие «потенциал» произошло от латинского *potentia* – сила, мощь. В XX в. спектр значений слова расширился. Им стали обозначать источники, запасы, средства, ресурсы которых объединяют два обстоятельства. Первое – они есть в наличии, но они не используются. Второе – в будущем, ближайшем или отдаленном, они могут быть использованы и стать действующими факторами.

Следует отметить, что термин «потенциал» широко применяется в экономической литературе в качестве количественной оценки и выступает как природный, инвестиционный, интеллектуальный, экономический, ресурсный, трудовой и т. д. Из основных элементов рассматриваемого понятия большинством исследователей выделяется наличие ресурсов. Однако нужно отметить, что потенциал нельзя представить просто как совокупность каких-либо ресурсов, потому как сущность потенциала заключается во взаимодействии всех его элементов. Таким образом, потенциал представляет собой не простую сумму, а систему элементов. Определяя понятие «потенциал», следует учитывать, что в его состав входят не только ресурсы, используемые в данный момент времени, но и их резервные запасы.

Рассмотрим определения понятия «потенциал», приведенные авторами (таблица 1).

Известный специалист в области исследования региональной экономики К. М. Миско трактует потенциал как предел человеческих познаний внутренних, скрытых возможностей результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и в конечном счете реализованы при идеальных условиях практической деятельности.

В таком же обобщенном виде А. Н. Азрилиян и другие предлагают понимать под потенциалом совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области. В научных публикациях можно встретить и другие подходы к рассматриваемой проблеме.

Таблица 1 – Определения понятия «потенциал»

Автор	Интерпретация
Б. А. Введенский	Это средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованными, приведенными в действие, использованными для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области
Т. Ф. Ефремов	Совокупность всех имеющихся возможностей, средств в какой-либо области, сфере
К. М. Миско	Предел человеческих познаний внутренних, скрытых возможностей результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и, в конечном счете, реализованы при идеальных условиях практической деятельности
С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова	Степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей
Ф. Н. Петров	Приводится толкование данного понятия как «мощь», «сила»
Д. Н. Ушаков	Совокупность средств, условий, необходимых для ведения, поддержания, сохранения чего-нибудь
Примечание – Таблица составлена автором на основе источника [1, с. 6–11].	

Более полный и современный взгляд выносит в своих трудах Р. А. Фатхутдинов: «потенциал организации – это суммарная стоимость ее основного, оборотного и человеческого капитала, патентного фонда, информационных технологий, брендов и других ценностей и конкурентных преимуществ организации в сферах науки, техники, технологии и управления, обеспечивающих ей конкурентоспособность».

Потенциал как отдельная часть в экономических системах разного уровня применяется довольно редко, поскольку несет в себе достаточно *индивидуальное* и *узкое* смысловое понятие. В связи с данными условиями существует необходимость рассматривать потенциал в контексте экономической составляющей системы, направлении и др. Эффективность деятельности организации любого уровня во многом обусловлена правильным формированием состава и структуры экономического потенциала [2].

В русскоязычной экономической литературе термин «экономический потенциал» одним из первых использовал Р. А. Белоусов. Авторами Большой Советской Энциклопедии он определяется, как совокупная способность отраслей народного хозяйства производить различные виды продукции и услуг в определенный исторический момент.

В своей работе А. Б. Борисов трактует экономический потенциал как совокупную способность экономики, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления.

Схожее определение содержится и в Современном экономическом словаре Б. А. Райзберга. Коллектив авторов «Национальной экономики Беларуси» под ред. В. Н. Шимова приводит следующее определение: «На макроуровне под совокупным экономическим потенциалом понимается максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков». Как видно из приведенных выше цитат, понятие «экономический потенциал» чаще всего ассоциируется с максимально возможной способностью экономики страны производить продукцию и оказывать услуги.

В публикациях же западных авторов существует определенная дифференциация в использовании термина «экономический потенциал» применительно к макро- и микроуровням. На микроуровне он рассматривается как ресурсная основа деятельности компании. В работах Д. Госселина, Я. Лейсена и Ж. Вербек ресурсная концепция экономического потенциала фирмы формируется следующим образом: «Ресурсами являются все активы и возможности, прямую или косвенно доступные фирме, которые позволяют ей разрабатывать и реализовывать стратегию, приводящую к устойчивым конкурентным преимуществам».

Развитие социально-экономических отношений в мировом сообществе, смена форм хозяйствования и другие глобализационные процессы, которые влияют на экономическую составляющую мирового хозяйства, обосновывают формирование и выделение отдельной экономической категории «конкурентный потенциал», который является частью экономического потенциала.

Конкурентный потенциал, как новая экономическая категория конкуренции, является относительно новым понятием, ввиду этого теоретические положения относительно его значения

и положения в системе цифровой экономической трансформации еще не получили должного решения [3].

В современной экономической литературе изучению конкурентного потенциала посвящено немало выдающихся трудов. Большое количество современных ученых рассматривают данную категорию во взаимосвязи с различными категориями. Однако единого подхода к трактовке понятия «конкурентный потенциал» не существует. В зависимости от того, в каком ракурсе рассматривается данный термин, можно лишь выделить ключевые элементы анализа и поиска источников формирования конкурентного потенциала.

Рассмотрим экономическую сущность категории «конкурентный потенциал организации» (таблица 2).

Таблица 2 – Сущность экономической категории «конкурентный потенциал организации»

Представители	Интерпретация
А. Г. Андреев	Часть общего потенциала, обеспечивающая достижение конкурентных преимуществ компании в условиях внутрифирменных трансформаций и влияния внешних рыночных сил
О. И. Остапенко, Н. В. Верещак	Как реальная, так и потенциальная способность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, т. е. товары, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей
Ю. В. Таранухин	Это не набор свойств, а способность реализовать их в форме конкретных конкурентных преимуществ. Конкурентным потенциалом, т. е. конкурентной силой они становятся тогда, когда субъекты хозяйствования способны обеспечить эффективную разработку природных ресурсов, что обеспечит устойчивый экономический рост; когда технологические возможности воплощаются в конкурентоспособные продукты, а нововведения отвечают критериям рыночной эффективности
Г. Я. Гольдштейн	Это ключевые факторы успеха, классифицированные по двум признакам: функциональному (выделение областей производства, сбыта, маркетинга) и ресурсному (технология, знания специалистов, имидж и репутация, финансы)
К. П. Янковский, И. Ф. Мухарь	Конкурентные преимущества низкого порядка, связанные с возможностью использования более дешевых материалов, энергии, рабочей силы, а также высокого порядка – уникальная продукция, прогрессивная технология и высококвалифицированные специалисты, хорошая репутация компании
В. А. Баринов, А. В. Синельников	Потенциал, предполагающий две составляющие: адаптивность и инновационность. Адаптивность понимается как свойство приспособляемости, как форма отношений организации с внешней средой. Инновационность – как способность обновляться, это внутриорганизационные процессы перестройки по критериям: ритмичность, технологичность, минимальная себестоимость
Дэвис Стивен	Выявление и реализация внутренних резервов – стратегического потенциала, который состоит из трех слагаемых: профессионализм, знания, производственный процесс. Важно определить, чем и как стратегический потенциал фирмы отличается от стратегического потенциала конкурентов
А. Б. Идрисов	Наличие следующих факторов: внутренней компетенции, внешней компетенции, а также динамической способности. При этом конкурентную позицию предприятия определяет его способность быстро адаптироваться к изменениям на рынке и управлять имеющимися знаниями, а также высокий инновационный потенциал во всех сферах деятельности
К. М. Красноперов	Совокупность накопленных им ресурсов и доступность определенных факторов производства
Л. Ф. Чумак, Г. В. Котляр	Это взаимосвязанные «возможности»: производственно-технологические, маркетинговые, интеллектуальные, трудовые, финансово-экономические. В свою очередь, все они между собой связаны единственной связью и формируют другие виды потенциалов
Примечание – Источник: собственная разработка автора.	

Изучая понятие «конкурентный потенциал организации», нужно отметить, что авторы дают очень схожую интерпретацию данного понятия. В своих определениях авторы за основу берут такую экономическую категорию, как «потенциал организации» и в процессе раскрывают его сущность в условиях конкуренции.

Отмечается, что данное понятие в системе социально-экономических потенциалов организации занимает особое и весьма специфичное место. Специфичность данного понятия обусловлена тем, что в отличие от других аналогичных категорий относительность и динамичность конкурентного потенциала имеет двойное происхождение. Понятие «потенциал» по своей сути является вариативным во времени, поскольку является носителем одновременно как ресурсной, так и инструментальной компоненты. Наличие указанных двух компонент обу-

словливает относительность категории «потенциал» и является источником их внутренней динамики.

Некоторыми исследователями предпринимались также попытки дать определение конкурентного потенциала в другом ключе. Так, И. М. Гараев выделяет конкурентный потенциал как часть общего потенциала, обеспечивающего достижения конкурентных преимуществ компании в условиях внутрифирменных трансформаций и влияния внешних рыночных сил.

В работах Х. А. Фасхиева дана следующая трактовка термину: «конкурентный потенциал предприятия характеризует его способность разрабатывать, изготавливать, реализовывать и обслуживать товары, превосходящие по качеству и цене аналоги» [2].

В условиях современной трансформации экономики и усиливающейся конкуренции важным условием для выявления и оценки конкурентного потенциала хозяйствующего субъекта является выявление факторов (таблица 3), формирующих данный потенциал. Выявленные факторы позволяют не только оценить состояние конкурентного потенциала организации, но и выявить ключевые направления, способные при аккумулировании различных составляющих потенциала организации вывести ее на новый уровень эффективного функционирования.

Таблица 3 – Составные элементы конкурентного потенциала организации и факторы их формирования

Вид потенциала	Факторы, формирующие потенциал
Маркетинговый потенциал	Эффективный способ продаж; удобный, доступный сервис и техобслуживание; точное удовлетворение покупательских запросов; широкий ассортимент товаров; коммерческое искусство; притягательные дизайн и упаковка; технологии в области подготовки и принятия маркетинговых решений и др.
Ресурсы организации	1. Финансовый потенциал: финансовая устойчивость предприятия; инвестиционные возможности; эффективность использования капитала; эффективность управления активами; используемая политика в области управления рисками и др. 2. Производственный потенциал: состояние средств труда; степень использования средств труда; уровень механизации и автоматизации труда и производства; прогрессивность технологических процессов; эффективность низкочастотного производства; высокая производительность труда и др. 3. Организационный потенциал: организационная структура; ноу-хау в области управления; первоклассные информационные системы; быстрая реакция на изменяющиеся рыночные условия; компетентность в управлении и др. 4. Кадровый потенциал: уровень квалификации персонала; уровень конфликтности в организации; физическое и психологическое состояние сотрудников; участие персонала в процессе управления; мотивационные системы и др.
Инновационный потенциал	Компетентность в научных исследованиях; способность к инновациям в производственных процессах; инновационная продукция; способность к инновациям в управлении и др.
Творческий потенциал	Поддержка и развитие творческих идей; способность генерировать новые идеи; умение создавать новый оригинальный способ решения задач; наличие мотивационно-творческой активности
Рыночный потенциал	Интенсивность конкурентной борьбы на рынке; большое количество потребителей; высокий объем спроса; доходы потенциальных потребителей
Потенциал менеджмента	Эффективность управления; эффективность использования рабочего времени, ресурсов, собственного и оборотного капитала, производственных площадей, кадрами и т. д., тип управления руководителя организации, методы стимулирования работников
Логистический потенциал	Географическое расположение хозяйствующего субъекта; наличие и состояние путей сообщения; состояние дорожного покрытия; логистическая инфраструктура (придорожный сервис: гостиницы, кафе и т. д.)
Примечание – Источник: собственная разработка автора.	

Таким образом, нужно отметить, что комплексное и глубокое изучение конкурентного потенциала организации и факторов его формирования в современных рыночных условиях играют важную роль для развития не только отдельной организации, но и страны. Выявленные факторы дают наглядное представление о функционировании организации, «точках роста» конкурентного потенциала, а также перспективах выявления нового конкурентного потенциала организации, связанного с формированием мощного научно-технологического комплекса и экономики знаний.

### Список использованной литературы

1. **Батова, Т. Н.** Маркетинговый потенциал предприятия : моногр. / Т. Н. Батова, В. А. Крылова. – М. : Издательский дом Академии Естествознания, 2016. – 234 с.
2. **Храмцова, Т. Г.** Статистический подход к сравнительной оценке деятельности региональных кооперативных организаций / Т. Г. Храмцова, О. О. Храмцова // Вестн. НГУЭУ. – 2013. – № 2. – С. 126–135.
3. **Суска, А. А.** Конкурентный потенциал как категория конкуренции и объект управления / А. А. Суска // Молодой ученый. – 2012. – № 12. – С. 277–279.