
В.Ю. ШУТИЛИН

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОНЯТИЯ
«ПОТЕНЦИАЛ» В ИССЛЕДОВАНИЯХ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

При исследовании сущностных характеристик социально-экономических систем различного уровня достаточно часто используется понятие «потенциал», имеющее более чем 30-летнюю историю развития, а также значительное число вариаций, в настоящее время оно зачастую применяется авторами в совершенно различных контекстах и с разной смысловой нагрузкой. Будучи повсеместно употребимым в рамках таких дисциплин, как стратегический менеджмент, теория роста, микро-, макроэкономика и других, а также вкупе с различными качественными прилагательными (как то «производственный», «инновационный», «интеллектуальный», «трудовой», «конкурентный» и т. д.), данный термин в некоторой степени потерял однозначность своей трактовки и определенность внутреннего содержания. На наш взгляд, исследование различных аспектов трансформации содержания рассматриваемой категории, а также контекста ее использования, представляет определенный научно-методологический интерес.

Этимологически данное слово имеет латинские корни и напрямую переводится как «сила», «запасы», однако в русский язык оно было заимствовано из французского в значении «имеющий возможности», «могущий быть».

Одним из первых в научный оборот был введен термин «экономический потенциал». В русскоязычной литературе данная категория была впервые использована известным советским экономистом Р.А. Белоусовым [1]. Используя его подходы (со ссылкой на указанную выше работу), авторы Большой советской энциклопедии определяли экономический потенциал (Э. П.) как «совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определенный исторический момент» [2, 428]. Следующее определение понятию «экономический потенциал» дает А.Б. Борисов: «Э. П. — совокупная способность экономики, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Э. П. государства определяется его природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, накопленным национальным богатством» [3, 861]. Практически идентичное определение приводится и в Современном экономическом словаре Б.А. Райзберга [4]. Авторский коллектив учебника «Национальная экономика Беларуси» под ред. В.Н. Шимова дает термину 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» [5, 44]. Итак, очевидно, что категория «экономический потенциал» в русскоязычной литературе имеет выраженную макроэкономическую «привязку».

Касательно западных публикаций на указанную тему в большинстве из них принято раздельно подходить к определению экономического потенциала на микро- и макроуровне. Показательной в этом плане является работа Д. Госселина, Я. Лейсена и Ж. Вербекке [6]. С их точки зрения, экономический

Вячеслав Юрьевич ШУТИЛИН, кандидат экономических наук, доцент кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций Белорусского государственного экономического университета.

потенциал на микроуровне должен рассматриваться как ресурсная основа деятельности компании, в то время как «макроэкономический» подход к исследованию указанной категории рассматривает экономический потенциал через призму уровня благосостояния нации. Ресурсная концепция имеет достаточно длительную историю и в контексте стратегического менеджмента развивалась в работах Э. Пенроуза [7], Р. Амит и П. Шомэйкера [8], З. Санчеса и А. Хина [9]. Ресурсную концепцию экономического потенциала фирмы Д. Госселин определяет следующим образом: «Ресурсами являются все активы и возможности, напрямую или косвенно доступные фирме, которые позволяют ей разрабатывать и реализовывать стратегию, приводящую к устойчивым конкурентным преимуществам» [цит. по 6, 5]. В свою очередь в составе активов имеет смысл выделять факторные активы (материальные, финансовые, трудовые и т. д.) и процессные, хотя иногда используется несколько иной подход — все физически осязаемые ресурсы относятся к активам, а неосязаемые — к возможностям (см. ниже).

Структура экономического потенциала на микроуровне исходя из его ресурсного понимания

Экономический потенциал фирмы

| Факторные | <i>Активы</i> | | <i>Возможности</i> | |
|-------------------------------------|---|---|-----------------------------------|---------------------------|
| | Процессные | | Знания | Навыки |
| 1. Физические (материальные) активы | 1. Организация закупок и взаимоотношения с поставщиками | 2. Организация распределения и взаимоотношения с посредниками | 1. Явные знания | 1. Утилитарные навыки |
| 2. Человеческие активы | 3. Взаимоотношения с потребителями | 4. Взаимодействие и сотрудничество с конкурентами | 2. Неявные знания | 2. Креативность персонала |
| 3. Организационные активы | 5. Организация производственных процессов и используемые технологии | 6. Процессы управления | | |
| 4. Финансовые активы | Могут быть материальными и нематериальными | | Могут быть только нематериальными | |

Примечание: наша разработка с использованием [6–9].

Наша точка зрения состоит в том, что процессные активы формируются в ходе выстраивания взаимоотношений с поставщиками, распределительной сетью, потребителями, другими контрагентами. Сюда же следует включить и отношения сотрудничества с конкурентами, а также сетевые взаимодействия различного уровня. Кроме того, к процессным активам относятся используемые производственные и управленческие технологии и механизмы. К возможностной части ресурсного потенциала относятся знания (явные и неявные), а также навыки — наиболее сложновоспроизводимый элемент ресурсного потенциала. Именно знания и навыки позволяют посредством организационных механизмов использовать активы таким способом, чтобы добиться устойчивых конкурентных преимуществ.

Развивая упомянутое выше определение Д. Госселина, по нашему мнению, следует акцентировать внимание на двух аспектах. Во-первых, под ресурсами в широком смысле необходимо понимать не только прямые активы компании, но и ее возможности, раскрываемые прежде всего через знания и навыки. Однако включение в ресурсную часть знаний и навыков одновременно также порождает проблему их измерения и оценки в той или иной удобной форме. Во-вторых, ресурсы являются источником конкурентных преимуществ компании не напрямую, а опосредованно — через ее конкурентную стратегию. Это подводит нас к

выводу о том, что фактически наличие ресурсов само по себе не ведет «автоматически» к появлению возможностей и, как следствие, не формирует конкурентные преимущества (реализованные возможности) организации. Возможности могут быть сформированы посредством различной комбинации ресурсов в процессе разработки стратегии компании (или системы другого уровня). Последний тезис означает требование об обязательном наличии определенных инструментов и механизмов, позволяющих трансформировать ресурсы в возможности. Данные инструменты и механизмы являются неотъемлемой частью потенциала.

Отталкиваясь от методологии современного стратегического менеджмента и концептуальных положений теории конкурентной динамики, рассматривающей конкуренцию как динамический процесс действий и ответных реакций акторов рынка, можно заключить, что *стратегия компании представляет, по сути, набор целеполагающих функций, а также алгоритмы комбинации и рекомбинации имеющихся в распоряжении фирмы ресурсов для достижения заданных параметров этих функций.*

Что касается макроэкономического определения потенциала, то в соответствии с неоклассическими представлениями уровень благосостояния нации (государства) есть функция конкурентоспособности страны, а мерой его измерения является показатель ВВП на душу населения. В то же время М. Де Клерк определяет уровень благосостояния нации как степень удовлетворения потребностей на основе ограниченных ресурсов. Последние включают в себя оцененные и не оцененные, осозаемые и неосозаемые ресурсы, подвергнутые экономическому анализу [10, 25].

Экономический потенциал страны определяется набором детерминант, которые воздействуют на объемы и динамику уровня благосостояния нации. По аналогии с экономическим потенциалом фирмы указанные детерминанты также могут быть подразделены на активы и возможности, на осозаемые и неосозаемые факторы (см. Структуру...).

Структура экономического потенциала на макроуровне исходя из его ресурсного понимания

Экономический потенциал страны

| Активы | | Возможности | |
|--|--|--|---|
| Факторы | Процессы | Знания | Навыки |
| 1. Физические активы (транспортная инфраструктура, информационная инфраструктура, энергетическая система, сырьевая база и полезные ископаемые, доступ к питьевой воде) | 1. Организация ВЭД (уровень и динамика экспорта и импорта) | 1. Явное знание (уровень образования, уровень профессиональной подготовки, качество информационной базы для принятия решений) | 1. Креативность |
| 2. Человеческие активы (используемые трудовые ресурсы, потенциальные трудовые ресурсы, образовательная система) | 2. Структура капитала в экономике (доля постоянного и переменного капитала, соотношение промышленного, торгового и банковского капитала, динамика указанных процессов) | 2. Неявное знание (состав и структура научной сферы, объем научных исследований, модель социально-экономических отношений, этические ценности) | 2. Предпринимательские навыки |
| 3. Организационные активы (управление экономикой, наличие стратегии развития, законодательство, общественное устройство) | 3. Процессные активы (качество и технологический уровень активной части основного капитала, износ активной части основного капитала) | | 3. Модель государственно-частного партнерства |
| 4. Финансовые активы (уровень развития банковской системы, развитие рынков капитала и акций, финансовые ресурсы правительства) | 4. Уровень доходов и благосостояния населения | | |
| Могут быть материальными и нематериальными | | Могут быть только нематериальными | |

Примечание: наша разработка с использованием [6—9].

Важным при анализе содержания потенциала социально-экономических систем на макроуровне представляется также вывод М. Портера, сделанный им в работе [11]. Он свидетельствует о том, что в современных условиях благосостояние нации является приобретенным свойством, а не унаследованным и зависит от сочетания экономических, стратегических и структурных детерминант. К ним ученый относит параметры факторов, которые отражают ограниченные материальные и нематериальные ресурсы, имеющиеся в распоряжении нации, и включают стандартные, не создающие устойчивых преимуществ факторы (сырье, материалы, климат, географическое положение, простой и среднеквалифицированный труд, капитал), и специфические факторы (инфраструктура и высококвалифицированный труд). Специфические факторы характеризуются динамикой развития и формируют устойчивые конкурентные преимущества, поскольку, если находятся в процессе постоянного совершенствования, сложно поддаются копированию. Вторая детерминанта — это спрос, понимаемый Портером как структура рыночных преимуществ для продуктов и услуг, производимых в стране. Третья детерминанта конкурентоспособности — смежные и поддерживающие отрасли. Важным элементом является внешняя конкурентоспособность этих отраслей и устойчивость информационного обмена с ними. Наконец, четвертая детерминанта — институциональные и социальные рамки, в которых протекает конкурентная борьба. Рост внутренней конкуренции, по мнению М. Портера, способствует росту конкурентных преимуществ страны на внешних рынках. Для того чтобы отразить наличие элемента стохастичности в каждой из этих детерминант, М. Портер вводит еще две переменные, которые называет «случаем» и «правительством». Первая определяет непрогнозируемые в обычных условиях изменения конкурентоспособности под влиянием научно-технического прогресса, войн, скачков спроса и т. п. Вторая — изменения «правил игры»*, которые влекут за собой формирование новых соотношений между детерминантами.

Конкурентоспособность государства, по его мнению, формируется благодаря способности экономики к постоянным улучшениям и восприимчивости к инновациям. При этом значение имеет все: различия в культурных традициях, отраслевой структуре, институтах, истории, национальных ценностях и т. д.

В тесной взаимосвязи с изучением в целом экономического потенциала на микро- и макроуровнях, в последние два десятилетия различными исследователями поднимаются проблемы теоретико-методологического и прикладного характера об иерархии, системно-структурных связях и взаимообусловленности различных типов потенциалов в рамках социально-экономических систем. Наряду с обобщенной категорией экономического потенциала, в литературе встречаются и другие категории различных видов потенциалов, причем зачастую авторы не комментируют содержательную часть этих понятий.

Наиболее часто на макро- и мезоуровнях обсуждаемой проблемы упоминаются: народно-хозяйственный потенциал, оборонный потенциал, природно-ресурсный потенциал, промышленный (строительный, сельскохозяйственный и т. п.) потенциал, потенциал социального развития, рекреационный потенциал и другие виды. Как на макро-, так и на микро- и мезоуровнях используются следующие категории: производственный потенциал, организационный потенциал, интеллектуальный потенциал, человеческий потенциал, кадровый потенциал, инфраструктурный потенциал, информационный потенциал, научно-технический потенциал, финансовый потенциал.

Причем, что важно отметить, среди представленных выше терминов, по мнению некоторых авторов, также существует определенная иерархия, когда один из видов потенциала является компонентом другого (иногда нескольких одноранговых). Например, интеллектуальный потенциал является фактором формирования челове-

*Оперируя институциональной парадигмой, — рыночных институтов.

ского потенциала, кадрового потенциала, научно-технического потенциала и т. д., в свою очередь, научно-технический потенциал — фактором, формирующим производственный, организационный, информационный и другие типы потенциалов.

Несмотря на имеющиеся различия в их трактовке, общим трендом в публикациях последних десятилетий является признание того, что все перечисленные виды обладают, как минимум, двумя детерминантами — ресурсной и возможностной*. Причем в большинстве обсуждений наиболее часто освещается именно ресурсная составляющая, а возможностная, в свою очередь, представляется в некотором роде «черным ящиком», точное определение, а тем более количественное измерение которой дать весьма затруднительно.

В экономической литературе советского периода наибольшее раскрытие получило понятие «производственный потенциал», который, в полном соответствии с данными нами характеристиками, рассматривался либо как реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов, либо как имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства (см., например, словарь Б.А. Райзберга [4]). Как видно из приведенного выше определения, производственный потенциал трактуется с двух позиций: во-первых, как некий экономический показатель, близкий, впрочем, по своей сути к понятию «экономический потенциал»; во-вторых, как некие возможности, проявляющиеся в наличии факторов, обеспеченности производства его основными ресурсами. В первой трактовке производственный потенциал вполне может быть измерен и иметь некоторую численную абсолютную оценку, во второй — оценить его количественно напрямую затруднительно, поскольку возможности, понимаемые как обеспеченность ресурсами, факторами производства, становятся величиной относительной, познаваемой лишь в сопоставлении с другими экономическими системами того же уровня. Кроме того, такой подход не учитывает ограничений, накладываемых взаимозаменяемостью и сочетаемостью ресурсов, а используемые производственные и организационные технологии, соединяющие факторы производства, которые, по нашему мнению, являются неотъемлемой частью потенциала и входят в состав инструментов и механизмов трансформации ресурсов в возможности системы, в данной трактовке являются, по сути, экзогенными параметрами.

Касательно других категорий потенциалов можно отметить, что методология их анализа, рассмотренная через призму ресурсного и возможностного компонентов, весьма схожа: основной упор делается на разработку и систематизацию показателей оценки ресурсной части и то преимущественно на макроуровне ([12–16] и др.). Работы, посвященные исследованию соответствующих возможностей социально-экономических систем, практически отсутствуют. Исключения составляют лишь исследования, посвященные такой специфической категории, как человеческий потенциал, который играет в характеристике современных социально-экономических систем все возрастающую роль. Важнейший вклад в исследование данной проблематики принадлежит А. Сену. В одной из главных его работ — «Развитие как свобода» [17] особое внимание уделено как раз возможностной составляющей человеческого потенциала, а также системным свойствам данной категории. Однако в силу того, что экономические измерения человеческого потенциала являются одними из наиболее сложных среди всех других видов, а также по причине неустоявшейся терминологии, основной упор в работах последних лет делается на изучение такой формы его проявления, как человеческий капитал. Следует заметить, что именно человеческий потенциал лежит в основе формирования упоминаемых М. Портером так называемых ключевых компетенций фирмы.

*Иногда как синонимы используются термины «достигнутый» и «перспективный» потенциал либо «реальный» и «абсолютный» потенциал, что, на наш взгляд, не совсем удачно.

Таким образом, проведенное исследование показало, что в настоящее время существуют различные подходы к определению категории «потенциал», рассматриваемой в контексте характеристик социально-экономической системы. Различие взглядов обусловлено: 1) различными теоретическими базами, используемыми для определения категории; 2) рассмотрением независимо друг от друга различных сторон одной и той же категории; 3) рассмотрением понятия применительно к системам различного уровня; 4) различиями в понимании структуры потенциала. Основным проблемным полем для дальнейшего развития теории потенциалов является исследование его потенциальной компоненты, а также исследование механизмов трансформации ресурсов в возможности системы.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Белоусов, Р.А. Рост экономического потенциала / Р.А. Белоусов. — М.: Наука, 1971.
2. Большая советская энциклопедия: в 30 т. — М.: Совет. энцикл., 1969—1978. — Т. 20.
3. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М.: Книж. мир, 2003.
4. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999.
5. Национальная экономика Беларуси: учеб. / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. — 3-е изд. — Минск: БГЭУ, 2009.
6. Gosselin, D. Protecting a Nation's Economic Potential: Proposal for a Scientific Research Agenda / D. Gosselin, J. Leysen, T. Verbeke // EJIS. — 2007. — Vol. 1.
7. Penrose, E. Theory of the Firm / E. Penrose. — N. Y.: John Wiley & Sons, 1959.
8. Amit, R. Strategic Assets and Organizational Rent / R. Amit, P.J.H. Schoemaker // Strategic Management Journal. — 1993. — № 14(1). — P. 33—46.
9. Sanchez, R. The New Strategic Management: Organization, Competition, and Competence / R. Sanchez, A. Heene // N. Y.: John Wiley & Sons, 2003.
10. De Clercq, M. Economie Toegelicht / M. De Clercq. — Antwerp: Garant Uitgevers, 2006.
11. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / М. Портер. — М.: Междунар. отношения, 1993.
12. Лаврентьев, Е.А. Интеллектуальный потенциал предприятия: понятие, структура и направления его развития / Е.А. Лаврентьев, А.В. Шарина // Креативная экономика. — 2009. — № 2 (26). — С. 83—89.
13. Леонидова, Г.В. Интеллектуальный потенциал как фактор развития инновационной экономики / Г.В. Леонидова // Экономика и менеджмент: прошлое, настоящее, будущее: материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., Новосибирск, 18 апр. 2012 г. / Сибир. ассоц. консультантов, 2012. — С. 155—162 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2378-2012-04-27-14-36-08>. — Дата доступа: 26.03. 2014.
14. Корсунцева, О.В. Производственный потенциал предприятий машиностроения: оценка, динамика, резервы повышения / О.В. Корсунцева. — М.: ИНФРА-М, 2014.
15. Фальцман, В.К. Производственный потенциал СССР: вопросы прогнозирования / В.К. Фальцман. — М.: Экономика, 1987.
16. Щесняк, К.Е. Кадровый потенциал и стратегия предприятия. — М.: РУДН, 2010.
17. Сен, А. Развитие как свобода / А. Сен; пер. с англ. Е. Полецкой; под ред. и с послесл. Р.М. Нуреева. — М.: Новое изд-во, 2004.

Статья поступила
в редакцию 19.05. 2014 г.