

**УДК 330.1**

**Лиханос Е.В.**

## **О ПОНЯТИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ»**

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Ставрополь, Зоотехнический 12, 355029*

**Likhanos E.V.**

## **ABOUT ENTREPRENEURIAL POTENTIAL DETERMINATION**

*Stavropol agrarian university*

*Stavropol, Zootekhnycheskye 12, 355029*

*Аннотация. В работе рассматриваются существующие подходы к определению предпринимательского потенциала. Автор анализирует термины «Предпринимательство» и «Потенциал», на основе чего формулирует интегрированное определение исследуемого понятия, предпринимает попытку применения системного подхода к решению поставленной задачи, обосновывает многоуровневый характер изучаемой категории.*

*Ключевые слова: предпринимательский потенциал, предпринимательская деятельность, возможности, ресурсы, бизнес.*

*Abstract. The paper discusses existing approaches to the definition of entrepreneurial potential. The author analyzes the terms "Enterprise" and "Potential", and then formulates an integrated definition of the studied concepts, attempts at a systematic approach to problem solving reasoning to the multilevel nature of the studied categories.*

*Key words: entrepreneurial potential, enterprising activity, capacity, resources, business.*

### **Вступление.**

Предпринимательский потенциал – сложная экономическая категория, изучение которой крайне важно с точки зрения оценки резервов развития

предпринимательства. Последнее в свою очередь выступает результатом реализации рассматриваемого потенциала, источником экономического роста, укрепления национальной экономической системы в целом.

### **Обзор литературы.**

В отечественной экономической литературе однозначного понятия предпринимательского потенциала пока не сформулировано, хотя многие авторы проявляют к этой теме значительный интерес. Так, Степанов А. Я. и Иванов Н. В., рассматривая предпринимательский потенциал организации, понимают его как «совокупные возможности предприятия определять, формировать и максимально удовлетворять потребности потребителей в товарах и услугах в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов» [8]. По мнению Чепляевой И.Е. предпринимательский потенциал – экономическая категория, «представляющая собой социально-детерминированную совокупность возможностей и способностей для организации и осуществления предпринимательской деятельности его носителями» [9].

Тихонова Н.Е. и Чепуренко А.Ю. определяют предпринимательский потенциал как «совокупность всех физических лиц, готовых к занятию предпринимательской деятельностью» [10]. М.В. Грачев полагает, что «предпринимательский потенциал – это совокупность ориентации на достижение успеха, личной и коллективной ответственности, свободы самовыражения и творчества» [4].

Таким образом, предпринимательский потенциал отождествляется авторами, прежде всего, с человеком как его носителем. В результате трактовка рассматриваемого понятия ограничивается, как правило, структурным уровнем и предметом дисциплинарного исследования. Вместе с тем, изучаемое понятие, как мы считаем, значительно шире. Действительно, формирование и реализация предпринимательского потенциала невозможно без человека. Однако и человек, существуя в реальной социально-экономической действительности, не может реализовать свои предпринимательские

способности без соответствующего образовательного уровня, ресурсного, инфраструктурного, правового и пр. обеспечения, т. е. без адекватных условий. При этом создание последних требует соблюдения принципа согласованности, исходя из многоуровневости национальной экономики, а значит, и понятие предпринимательского потенциала многоуровневое. Поэтому, на наш взгляд, вышеприведенные определения нуждаются в дальнейшем детерминировании. В этих целях проанализируем понятия «предпринимательство» и «потенциал» и сформулируем на этой основе интегрированное определение предпринимательского потенциала.

### **Основной текст.**

Сущность и содержание, вкладываемые в понятие "предпринимательство", в процессе развития экономической теории изменялись и упорядочивались. Принято считать, что именно А. Смит был одним из тех, кто впервые стал заниматься вопросами предпринимательства. Вместе с тем, еще лет за десять до него этими проблемами серьезно интересовался Р. Кантильон, сформулировавший тезис, согласно которому разница между спросом и предложением на рынке дает возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Именно он назвал этих субъектов рынка «предпринимателями», т. е. в переводе с французского- «посредниками».

В современной экономической литературе четкого определения предпринимательства нет. Как правило, в большинстве случаев сущность его подменяется целью предпринимательской деятельности, т. е. максимизация прибыли. Такой подход закреплен и в современном Российском законодательстве (закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Гражданский кодекс Российской Федерации и др.), согласно которому предпринимательская деятельность (или предпринимательство) - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества – продажи товаров, выполнения работ или оказания

услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Однако, как полагают Багиев Г.Л. и Асаул А.Н., данное определение нельзя считать полным. «Большинство практиков и исследователей делают акцент на получение прибыли, рассматривая ее как конечную цель предпринимательства. Однако предпринимательство имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом. В этой связи предпринимательство более правильно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства» [1].

Таким образом, авторы делают упор на потребителя и его потребности, удовлетворение которых и может принести максимальную прибыль. На наш взгляд, такое определение наиболее соответствует современной социально-экономической действительности, отражая принцип социальной направленности рыночных отношений. При этом данный подход совершенно не отрицает риск, инициативность и инновационность, присущих предпринимательству.

Как отмечают Степанов А.Я. и Иванов Н.В., не существует и однозначного определения самого термина «потенциал» (8). Вообще, потенциал происходит от латинского *Potentialis* – могущий, буквально могущий быть [11]. В различных источниках потенциал определяется как мощь, сила [3] или как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи;

возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [2] (сфере). Иначе говоря, потенциал характеризует реальные (а не теоретические) возможности, которые в настоящее время не могут быть реализованы в силу тех или иных причин и/или отсутствия соответствующих условий. Для предпринимательской деятельности в качестве таких условий выступает предпринимательская среда. Напомним, что под последней следует понимать «сложившуюся в стране (регионе, муниципальном образовании) благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики» [5]. Отсюда предпринимательскую среду, на наш взгляд, можно представить как отражение совокупности реальных условий и возможностей для занятия предпринимательской деятельностью, которые уже реализованы сегодня. Предпринимательский же потенциал, по-нашему мнению, необходимо рассматривать как совокупность реальных возможностей ведения бизнеса, которые могут быть реализованы через обеспечение благоприятного предпринимательского климата [7]. Отметим, что под «реальными» мы понимаем те экономические, социальные, юридические и пр. условия, в которых в настоящее время функционирует и развивается предпринимательство. В этом смысле, говоря о предпринимательском потенциале, речь идет об имеющемся на сегодняшний день ресурсном, инфраструктурном и ином обеспечении, более эффективном его использовании, реальных лицах, обладающих соответствующими личностными характеристиками, готовых стать субъектами рассматриваемой деятельности, но не имеющих возможности это сделать в силу финансовых и иных барьеров, неблагоприятности созданных условий [6]. Отсюда, с одной стороны, можно сделать вывод, что «предпринимательский потенциал» логично рассматривать как понятие, сходное с понятием «предпринимательский ресурс», под которым понимается «способность к эффективной организации экономических ресурсов

для осуществления хозяйственной деятельности». С другой стороны, предпринимательский потенциал помимо эффективного использования ресурсов включает также совокупность возможностей, позволяющих это сделать, а потому данное понятие мы считаем более сложным и объемным.

### **Заключение и выводы.**

Итак, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что предпринимательский потенциал необходимо рассматривать как многоуровневую систему ресурсов и реальных возможностей хозяйствования, которые могут быть реализованы через осуществление рискованной, инновационной деятельности и организацию благоприятной предпринимательской среды с целью обеспечения социально-экономической эффективности функционирования бизнес-сферы.

### Литература

1. Багиев, Г. Л. Организация предпринимательской деятельности: Содержание предпринимательской деятельности / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m72/1\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m72/1_1.htm)
2. Большая Советская Энциклопедия / гл. ред. Б. А. Введенский. – М. : Изд-во «БСЭ», 1955. – Т. 34. – 653 с.
3. Васюкова, И. А. Словарь иностранных слов / И. А. Васюкова. – М. : Астрель ; АСТ : Транзиткнига, 2005. – 992 с.
4. Грачев, М. В. Предприниматель в современной экономике / М. В. Грачев // Общество и экономика. – 1993. – № 4. – С. 28–40.
5. Лапуста, М. Г. Предпринимательство / М. Г. Лапуста.- М. : ИНФРА-М, 2000. – 448 с.
6. Лиханос, Е. В. Ресурсная база предпринимательского потенциала региона // Е. В. Лиханос // Экономический вектор региона СтГАУ. – 2010. – № 1 (5). – С. 48-53.
7. Лиханос, Е. В. Предпринимательский потенциал. Формирование предпринимательского потенциала как фактор развития бизнес-сферы / Е. В.

Лиханос, А. Н. Байдаков // LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & CO. KG. – 2011. – 178 p.

8. Степанов, А. Я. Категория "потенциал" в экономике / А. Я. Степанов, Н. В. Иванов // Энциклопедия маркетинга. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>]

9. Чепляева, И. Е. Предпринимательский потенциал: Проблемы формирования и использования в российской экономике : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.07 / И. Е. Чепляева. – Саратов, 1999. – 168 с.

10. Чепуренко, А. Ю. Предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM / А. Ю. Чепуренко // Мир России. – 2008. – № 2. – с. 22–40.

11. Этимологический словарь русского языка / ред. Н. М. Шаинского. – М. : Русский язык, 1994. – 162 с.

Статья отправлена: 23.02.2015 г.

Лиханос Е.В.