

УДК 334.012.2

*М.А. Гаврилова, В.М. Шепелев**

ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье раскрывается сущность предпринимательского потенциала как совокупности субординированных и скоординированных друг относительно друга понятий, история изучения данной проблемы в разных науках, методы исследования предпринимательского потенциала, источники его роста.

Ключевые слова: потенциал, ресурсы, возможность, способность, неопределенность, внешние и внутренние факторы, предпринимательство, предпринимательское сообщество, государственное регулирование.

Понятие «предпринимательский потенциал» является принципиально новой дефиницией. Несмотря на достаточно большое количество работ, посвященных предпринимательству и интрапренерству, в литературе практически не встречается самостоятельных исследований, в которых давался бы анализ и оценка предпринимательского потенциала. В научных работах понятие «предпринимательский потенциал» употребляется операционально при решении других научно-познавательных задач, например, при изучении предпринимательского потенциала персонала, индивидуума или предприятия. Из-за этого предпринимательский потенциал сливается с трудовым, производственным, экономическим потенциалом, что не позволяет понять всех экономических закономерностей, связанных с данной категорией. Присутствуют различные трактовки самой категории потенциала.

Аристотель определял потенцию как *возможность появления новых определенностей*. Неотъемлемым свойством действительности выступает движение, приводящее к переходу от одной формы (состояния) к другой, от потенции к осуществлению, от потенции бытия к бытию осуществленному. Потенциал в этой связи характеризует способность движения переводить материю (действительность) из реального имеющегося состояния в новое. Следовательно, материя (действитель-

* © Гаврилова М.А., Шепелев В.М., 2012

Гаврилова Марина Александровна (gavrilova.mar@yandex.ru), *Шепелев Виктор Маратович* (nme_samgtu@mail.ru), кафедра национальной и мировой экономики Самарского государственного технического университета, 443100, Российская Федерация, г. Самара, ул. Молодогвардейская, 244.

ность) является единством актуального и потенциального бытия: с фактической (явственной) стороны реализуется в конкретных формах реальности, которые с эссенциалистской (сущностной) стороны наличествуют в действительности как потенциал. Способность к изменениям коренится в конкретной вещи, однако изменения могут быть вызваны и другими, сторонними в отношении нее вещами. Потенция рассматривается Аристотелем как начало изменения вещи, как способность движения и возможность осмысления этого движения. Каждая вещь содержит следующие потенции: переход в иное состояние и сохранение своего состояния неизменным [1, с. 108–120, 349].

Современная наука заимствовала термин «потенциал» из физики, где он определяет количество энергии, которую накопила система и которую она способна реализовать в работе. Применительно к индивиду или организационной системе, реализующим функции целеполагания и целеисполнения, потенциал сводят к средствам, запасам или источникам, имеющимся в наличии и могущим быть использованными для достижения определенной цели. Следовательно, потенциал характеризует возможности индивида или социально-экономической системы в определенной области. С начала 1980-х гг. данное понятие стало использоваться применительно к экономической и научно-исследовательской сферам, а позднее распространилось и на инновационную.

Нам представляется, что в рассматриваемом понятии раскрывается совокупность субординированных и скоординированных друг относительно друга понятий, характеризующих многоуровневую сущность предпринимательства. В связи с этим предметом экономической науки на уровне микроэкономики выступает отдельный атомарный предприниматель, тогда как на пространственном, макроэкономическом уровне – агрегированный предприниматель в лице предпринимательского сообщества, формирующегося в районном, региональном и национальном хозяйственном пространстве.

Рассмотрение экономического содержания понятий, образующих комплексную категорию «предпринимательский потенциал», легче всего свести к его ресурсной трактовке, опирающейся на роль предпринимателя как комбинатора, создающего возможности использования производственных факторов либо вовлекающего в хозяйственную деятельность новые факторы. Производительные факторы выступают родовым понятием для конкретных хозяйственных ресурсов, применяемых в экономической деятельности и определяющих направленность и возможности этой деятельности (материально-технические, кадровые, финансовые, информационные и т. п.). Ресурс как понятие уже включает в себя возможность его использования в определенной социально-экономической форме.

В науковедении потенциал стал рассматриваться как единство качественных и количественных показателей, характеризующих наличные ресурсы и состояние использующего их субъекта. Например, применительно к национальной экономике потенциал определяют как «обобщающую количественно-качественную характеристику наличия и использования всех видов ресурсов, которыми располагает экономический субъект для своего развития» [2, с. 77]. Следовательно, *представление о потенциале стало зависеть от того, какой смысл вкладывают ученые в понятие «ресурсы».*

Многие экономисты рассматривают «ресурсы» как наличные хозяйственные факторы производства, преобразуемые в процессе хозяйственной деятельности в продукт, отвечающий потребностям общества и его социальных субъектов.

Национальная экономика располагает хозяйственными ресурсами: природно-естественными, трудовыми, искусственными, экономическими и социокультурными, использование которых в хозяйственной деятельности имеет социально-экономи-

ческий эффект – некоторые полученные продукты пополняют ресурсы производственной сферы, а определенная их часть составляет резерв для хозяйствования либо так и остается невостребованной. В связи с этим в Большой энциклопедии под потенциалом понимаются «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть использованными, приведенными в действие для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи, возможности какой-либо социальной системы в определенной области» [3, с. 428].

Признавая оправданность определения потенциала как совокупности ресурсов на начальной стадии эмпирического обобщения, следует иметь в виду, что данную дефиницию нельзя свести к наличным ресурсам полностью уже потому, что в разных условиях использования одни и те же ресурсы не являются гарантией получения одинаковых результатов их использования.

По нашему мнению, хозяйственные ресурсы следует рассматривать в качестве исходных условий для создания благ, представленных как в натурально-вещественной форме, так и в виртуальной. Только в этом случае целесообразны различные классификации ресурсов, в том числе по альтернативности возможностей их использования, взаимозаменяемости, исчерпаемости и неисчерпаемости в данный период времени и др.

Неоднозначность самого понятия «ресурсы» приводит к появлению различных трактовок потенциала. Если ресурсы – это имеющиеся возможности для создания благ и удовлетворения потребностей [4, с. 2–11], то потенциал – совокупность состояний, которые могут возникнуть, причем каждое состояние может быть охарактеризовано.

Разновидностью вышеизложенной трактовки потенциала является сведение его к способности (некоторые авторы говорят о максимально возможной способности) хозяйствующего субъекта к производству материальных благ, различного рода работ и услуг в соответствии с общественными потребностями [5, с. 125]. Такое определение имеет направленность на исследование условий интенсификации хозяйственной деятельности, максимизацию конечных результатов при наименьших затратах средств, усиление взаимосвязи научно-технической и производственной деятельности.

Подобная трактовка позволяет структурировать понятие потенциала хозяйствующих субъектов на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях, равно как и на внутрифирменном уровне (подразделения и структурные элементы).

Выявление потенциала – метод, позволяющий структурировать и рационализировать действительность, приспособляться к неопределенности будущего, заранее нейтрализуя наступление нежелательных событий и способствуя наступлению желательных, привлекая или создавая для этого разные средства или институциональные структуры.

Так, К.М. Миско рассматривает потенциал не как сложившуюся перспективную возможность, а как возможность реализованную и нереализованную. Он трактует понятие ресурсного потенциала как совокупную величину реализованных и нереализованных возможностей использования ресурсов в процессе удовлетворения общественных потребностей и делает вывод, что наращивание потенциала заключается не в увеличении его объемных характеристик, а в глубоком структурно-компонентном анализе ресурсов с целью достижения оптимального сочетания условий и ресурсов хозяйственной деятельности [6, с. 42].

Следует отметить, что определение потенциала лишь как совокупности ресурсов экономической и ряда других сфер не отражает такую сторону этого понятия, как перспективные возможности использования накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических агентов.

Существенно не наличие ресурсов у их собственников на разных уровнях национальной экономики (отдельные хозяйственные ресурсы могут быть получены и в мировом хозяйственном пространстве), а их доступность для специфического субъекта – предпринимателя. Какими бы высокими предпринимательскими способностями ни обладали их носители, без доступности финансовых ресурсов реализация предпринимательских проектов проблематична. Таким образом, условием наращивания предпринимательского потенциала страны является доступность ресурсов хозяйствования, прежде всего финансовых. Важнейшим условием развития малого предпринимательства во многих странах становятся правительственные схемы кредитных гарантий, фонды прямых инвестиций, специализированные фондовые площадки, которые работают с малым и средним бизнесом, а также венчурный капитал. Следует отметить, что в странах «большой двадцатки» половина рабочих мест размещается на малых и средних предприятиях, однако на них приходится только 6 % банковского кредитования. Даже небольшое увеличение доступа этих хозяйствующих структур к кредитным средствам могло бы существенно увеличить число предпринимателей [7, с. 43].

Социальная сторона потенциала связана с деятельностью и взаимовыгодными отношениями социально-экономических агентов в условиях ограниченности ресурсов, вовлекаемых в хозяйственную деятельность, что порождает отношения собственности, образующие «фактически действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам» [8, с. 11].

В хозяйственной деятельности осознание ограниченности определенного ресурса влечет за собой выработку юридических норм его использования (с персонализацией субъекта собственности), юридическую кодификацию отношений собственников и несобственников относительно использования факторов производства.

Собственники ресурсов определяют цели, способы и масштаб их использования, то есть предметное содержание и количественные параметры будущей (возможной) экономической деятельности. Следовательно, цели и факторы хозяйственной деятельности образуют предпосылки формирования потенциала, их непосредственное совмещение осуществляется посредством действий экономических агентов, образующих хозяйственный процесс в обществе.

Будущее состояние экономической системы в целом и образующих ее конкретных экономических агентов зависит не только от наличия хозяйственных ресурсов, но и от социально-экономических форм их использования, целей агентов, участвующих в хозяйственной деятельности, и их способности осуществлять целенаправленную деятельность не только по привлечению конкретных хозяйственных ресурсов, но и по их эффективной переработке для формирования необходимого потребителю продукта (блага).

Таким образом, предпринимательский потенциал – дефиниция, характеризующая целесообразную деятельность предпринимателя, осуществляемую в условиях ресурсных ограничений при сохранении возможности выбора наилучшего (оптимального) метода достижения рациональных целей, формируемых в обстоятельствах информационной *неопределенности*. Неопределенность связана с тем, что на достижение желаемой цели (осуществление конкретного события) влияют как ранее произошедшие события, так и совокупность различных обстоятельств и условий, способствующих или препятствующих осуществлению желаемых действий. Некоторые из событий и обстоятельств могут быть полностью предсказуемыми и, соответственно, не влекут за собой никакого риска (убытков, потерь и т. д.). В то же время осуществлению многих социально-экономических процессов присуща неопределенность наступления ожидаемых событий.

На хозяйственную систему оказывают воздействия разнообразные внешние и внутренние факторы, которые могут быть оценены посредством методов статистического анализа или экспертных оценок. Разные факторы имеют различную степень влияния на результаты функционирования системы.

Внешняя среда обычно разделяется на макро- и микросреду. Будучи более сложной и разнообразной, чем микросреда, макросреда оказывает в краткосрочном периоде относительно постоянные воздействия на систему. Микросреда, менее разнообразная, но более изменчивая, оказывается в тесном взаимодействии с системой и ее структурными элементами.

Внутренняя среда представлена фигурами собственников производственных ресурсов, в том числе наемных работников и менеджеров, тогда как непосредственное окружение – всеми институтами и хозяйствующими субъектами, предоставляющими ресурсы или получающими продукцию (услуги) от функционирующего предприятия либо извлекающими доходы от его деятельности (государственные и региональные органы власти, общественные и иные организации).

Множество внешних и внутренних факторов воздействует на результативную составляющую предпринимательского потенциала, возникшую, во-первых, вследствие реализации ресурсной составляющей (перспективных возможностей использования конкретных видов ресурсов в соответствии с планируемыми ожиданиями) и, во-вторых, как достижение нового уровня самого предпринимательского потенциала, полученного в процессе предпринимательства.

Социальная сторона понятия «потенциал» предполагает использование структурно-институционального и вероятностного подходов. Структурно-институциональный подход вычленяет структуру хозяйственной деятельности с точки зрения системы институциональных субъектов (агентов), осуществляющих экономическую деятельность, а также экономические и иные связи с внешними для экономической сферы областями общественной жизнедеятельности (политика, наука, культура, религия и др.)

Причиной возникновения разных вероятностей событий является, с одной стороны, неопределенность объективных условий, состояний и процессов развития естественных и социальных объектов, а с другой – неопределенность субъективных целей субъектов и процессов познания, не всегда позволяющих адекватно отобразить состояние объекта, который несет в себе избыточные возможности в зоне дальнейшего развития. В то же время избыточное знание и информация также вносят дополнительную неопределенность в принятие решения и его реализацию.

Субъектами предпринимательского потенциала являются индивидуальные и коллективные акторы (деятели, преобразователи внешней среды), способные определять цели деятельности и имеющие необходимые ресурсы для ее достижения, либо внутренняя структурируемая совокупность индивидов (организация), обладающая ресурсами и целью функционирования.

Понятие «предпринимательский потенциал» связывает будущее, которое чревато невыявленными заранее опасностями, случайностями, неудачами и счастливыми событиями и которое в то же время возникает вследствие действий самих людей, решений, предопределяющих эти действия. Следовательно, предпринимательский потенциал характеризует вариацию различных следствий деятельности, приведенных во времени.

Предпринимательский потенциал выступает необходимым условием реализации предпринимательских способностей, что приводит к изменению социально-экономической действительности, а значит, затрагивает интересы людей и социальных групп. Поскольку в качестве паттерна поведения предприниматель может

представить себе только то, что он способен пережить в своем внутреннем опыте, и не может представить то, что не может пережить, для расширения поля возможных состояний необходимо расширение сознания человека, широкое видение им действительности, наполненное всем богатством знаний и опыта, полученного в многообразии культур.

Ряд авторов фокусирует свое внимание на отдельных сторонах предпринимательского потенциала. Понятие «предпринимательский потенциал» зачастую отождествляют с понятием «способность» или «человеческий капитал», наличествующий у хозяйствующего субъекта – предпринимателя. В узком смысле предпринимательский потенциал определяется количеством лиц, обладающих предпринимательскими способностями, вовлеченных в предпринимательскую деятельность. Поскольку предпринимательство – творческая деятельность, на него распространяется зависимость, отражаемая кривой Гаусса, характеризующая ограниченное количество лиц в обществе, обладающих необходимыми творческими способностями, – обычно не более 5 % всего населения.

Для количественного увеличения национальной предпринимательской константы следует использовать «аллокационный эффект» образования, выражающийся в росте способностей человека принимать самостоятельные решения по мере повышения образования. Трудности определения предпринимательского потенциала в узком смысле связаны с отсутствием объективных критериев: кого относить к предпринимателям, как учесть способности.

Широкое значение предпринимательского потенциала связано с возможностью использования предпринимательских способностей (а значит, возможностью вовлечения остальных факторов производства – капитала, труда, земли – в хозяйственную деятельность). В связи с этим предпринимательский потенциал влияет на поле возможных состояний всей экономической системы (от микро- до макрохозяйств), когда посредством реализации предпринимательских способностей достигается наилучшее возможное состояние рассматриваемых хозяйственных уровней. Вот почему результаты наращивания и использования предпринимательского потенциала становятся объектами интереса не только собственно предпринимателей, но и общества и государства.

Предпринимательский потенциал на микроуровне, связанный с деятельностью микроэкономических субъектов, в значительной мере зависит от состояния макроэкономического (народнохозяйственного) потенциала.

Предпринимательский потенциал как *совокупность ресурсной, результативной и структурно-институциональной составляющих* может быть оценен обобщенными показателями – количеством созданных предпринимательских структур, объемом реализованных новшеств, объемом продукции, численностью работников, количеством материально-технических, научно-технических и других ресурсов, вовлеченных предпринимательским сектором в хозяйственную деятельность. Состояние социально-экономического развития общества предопределяет качественно-количественные параметры предпринимательского потенциала, являющиеся динамичными характеристиками.

Для развития предпринимательского потенциала важное значение имеет координированное участие многочисленных институтов внешней среды в поддержке малых предприятий – правительственных агентств, рыночных институтов, бизнес-инкубаторов, учреждений высшей школы и др. Значимую помощь развитию малых предприятий оказывают региональные программы и агентства.

Рост предпринимательского потенциала напрямую связан с государственным регулированием и налогообложением предпринимательской деятельности.

Ему способствуют меры, стимулирующие частный сектор экономики, упразднение бюрократических преград и упрощение регулятивных барьеров.

Баланс объективно действующих внешних факторов и сознательно сформулированного воздействия на экономические субъекты (имеется в виду государственное регулирование экономики, политика кредитных учреждений, конкурентная стратегия микросубъектов и др.) обуславливает социально-экономическую обстановку, которая создает побудительные мотивы экономической деятельности, выявления и активного использования возможностей, предоставляемых предпринимательским потенциалом национального хозяйственного пространства или отдельной личности.

Библиографический список

1. Аристотель. Сочинения: в 4 т. М., 1975. Т. 1.
2. Национальная экономика: учебник / под общ. ред. В.А. Шульги. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002.
3. Потенциал: большая энциклопедия. М., 1997. Т. 20.
4. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. А.В. Сидоровича. М.: Изд-во МГУ, 2001.
5. Национальная экономика: учебник / под ред. П.В. Савченко. М.: Экономика, 2005.
6. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона. Теоретические и методологические аспекты исследования. М.: Наука, 1992.
7. Кокшаров А. Бизнесом против кризиса // Эксперт. 2012. № 26.
8. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.

*М.А. Gavrilova, V.M. Shepelev**

EPISTEMOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE DEFINITION OF ENTREPRENEURIAL POTENTIAL

The essence of entrepreneurial potential, as a set of coordinated and subordinated to each other concepts, the history of the study of the problem in different sciences, research methods of entrepreneurial potential, the sources of its growth is revealed.

Key words: potential, resources, opportunity, ability, uncertainty, external and internal factors, entrepreneurship, entrepreneurial community, public administration.

* *Gavrilova Marina Alexandrovna* (gavrilova.mar@yandex.ru), *Shepelev Viktor Maratovich* (nme_samgtu@mail.ru), the Dept. of National and World Economy, Samara State Technical University, Samara, 443100, Russian Federation.