

А.А. Базиков, Я.В. Сергиенко

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

*В статье подтверждается исключительная значимость предпринимателей в структуре экономически активного населения, формирующих предпринимательский потенциал нации. На практике данный потенциал реализуется в производственной, коммерческой и финансовой предпринимательской деятельности, осуществляющейся в условиях неопределенности и риска.*

*Ключевые слова: экономически активное население, знание, предприниматели, предпринимательский потенциал, предпринимательство: производственное, коммерческое, финансовое, неопределенность, риск, страхование, банкротство, санация.*

В структуре трудовых ресурсов и прежде всего экономически активного населения исключительная значимость принадлежит предпринимателям. Это особая категория высококвалифицированных работников, осуществляющих свою активную деятельность практически во всех отраслях экономики России. Их можно назвать в определенной мере предпринимательским потенциалом, ресурс которого максимально используется в модернизации всего того, что касается поступательного развития в современной российской экономике. Каждому предпринимателю присущи характерные качественные особенности. Прежде всего, это знание того дела или бизнеса, в сфере которых они осуществляют свои способности [4]. Чтобы обладать такими знаниями, каждый из предпринимателей должен располагать соответствующими предпосылками, в числе которых не последнюю роль играет заинтересованность в достижении поставленной цели. Она должна быть не только четко сформулирована и обеспечена соответствующей аргументацией, но и отражать реальные требования современной рыночной экономики. Их содержательная сущность в понимании предпринимателей ни в коем случае не должна быть формальной. Ведь всякая цель претворяется в жизнь благодаря решению ряда отнюдь не всегда простых задач. Их тоже надо грамотно сформулировать, с тем чтобы они воплощались на практике согласно поставленной цели. Чтобы эти цели и задачи были достаточно достоверными, потенциал каждого из предпринимателей должен быть высоким. Сегодня высокий уровень знаний выступает одним из определяющих требований постиндустриальной экономики, на сложный путь которой становится в настоящее время и Россия. Знания, полученные на определенном этапе профессиональной подготовки, не должны оставаться «застывшими». Профессиональный ресурс предпринимателей должен постоянно пополняться но-

выми знаниями, причем не только теоретического характера, но и прикладного [1,115].

Предпринимателям должны быть присущи организаторские способности. Не отвлекаясь от поставленной цели и решаемых задач, предприниматель обязан сконцентрировать усилия и средства, обеспечивающие полноценное их достижение. Они должны видимо учитывать не только собственный опыт, но и отечественный и, конечно же, зарубежный. Ведь именно в развитых странах в настоящее время достигнуты значительные успехи в области предпринимательской сферы. Их, конечно, нужно обстоятельно изучить, так как адаптация этих успехов и опыта в своей конкретной предпринимательской деятельности требует отнюдь не простого умения.

Сущность предпринимательства, как свидетельствуют источники и практика хозяйствования, не однозначна. Обусловлено это различиями как подходов в его оценке, так и критериев, исходя из которых определяется смысл предпринимательства. Анализ показывает, что полнота его содержания во многом зависит от того, насколько объективно будут рассмотрены все слагаемые и проявления предпринимательства в конкурентной жизнедеятельности людей [5]. Их хозяйственный опыт обусловлен двойственной природой самого человека как индивидуума со свойственным ему интересом и как общественного существа в рамках социума. Эта двойственность проявляется в удовлетворении собственных потребностей индивидуумов через удовлетворение потребностей других. Для предпринимателя решение этого вопроса осуществляется через конкурентную деятельность, приносящую ему определенный размер прибыли. Это одновременно цель и смысл предпринимательства. При этом следует заметить, что и цель, и смысл динамичны по своей сути. Первоначально, например, всякая предпринимательская деятельность, можно сказать, выглядит примитивно. Желание выращивать, например, пшеницу – это

еще не значит преуспевать в этом деле. Существует немало обстоятельств, чтобы желаемое стало действительным, в частности, в нашем примере предпринимателю важно знать, спрос на этот продукт, каковы будут затраты на его производство, насколько он будет конкурентоспособным и т.д. Иными словами, необходимы знания слагаемых рыночного механизма не только с теоретической точки зрения, но и знания об их реализации на практике.

Предпринимательский потенциал с позиции слагаемых включает следующие элементы: непосредственно предпринимательские способности людей, деловые и моральные, материальную базу предпринимательского потенциала, его безусловную поддержку со стороны государства и общества. Все это вместе составляет совокупный потенциал предпринимательства. Там, где он активно и эффективно взаимодействует с другими экономическими ресурсами, налицо высокая результативность экономического роста. Примером тому служит большинство стран с конкурентной рыночной экономикой. Предпринимательская деятельность – определяющий компонент названного потенциала предпринимательства. Проистекает это из того факта, что всякая рабочая сила является главенствующей в структуре факторов производства. Мало того, предприниматель в составе рабочей силы – это, можно сказать, её элитный слой. По имеющимся зарубежным данным, из 100 начинающих предпринимателей остаются таковыми лишь 5-7. Предпринимательская деятельность – это совокупность качественных свойств определенного круга людей, способных осуществлять результативные конкурентные действия в тех или иных процессах труда. Они основаны на знаниях целевых задач, организаторских способностях, квалификации, высоком уровне образования, способности брать на себя инициативу и ответственность. Для предпринимателя характерным является грамотное знание законов развития рыночной экономики.

В структуре любого вида предпринимательства исключительную роль играет его материальная база. Банки, биржи, информационные представительства, другие рыночные структуры должны быть на высоком уровне развития. Являясь предпринимательскими по своей сути, эти структуры своей деятельностью должны создавать благоприятные условия как для начинающих, так и функционирующих предпринимателей. Здесь должно быть органическое, а порой интегрированное взаимодействие всех предпринимательских структур на исключительно добросовестной и в то же время конкурентной основе. Дело в том, что всевозможные экономиче-

ские неурядицы и просчеты отдельных предпринимательских звеньев вызывают цепочку негативных последствий для многих других, связанных с ними хозяйствующих субъектов.

В потенциале предпринимательства не последней является роль государства и общества в целом. Государство должно создавать и принимать законы, стимулирующие предпринимательскую деятельность. В широком плане они должны быть нацелены на то, чтобы предпринимательство обеспечивало решение проблем в области удовлетворения разнообразных потребностей людей. Важно также поддерживать меры, способствующие рациональному использованию всех имеющихся в стране экономических ресурсов. В государстве необходимо формировать положительный настрой к предпринимательству. Общественное мнение, способы и средства его формирующие, далеко не безразличны для предпринимательства. Его импульсы и конкурентоспособность тем весомее, чем основательнее выглядит моральная атмосфера в обществе к духу предпринимательства. Государство в лице принадлежащих ему предприятий, формирующих государственный сектор экономики, должно организовывать их функционирование на основе вышеназванных требований к предпринимательству. Дело в том, что таких предприятий значительное число в добывающих, сталелитейных и машиностроительных отраслях, производственной, социально-бытовой и информационной инфраструктуре, военно-промышленном комплексе и др. Все они тоже должны осуществлять свою деятельность достаточно эффективно, быть конкурентоспособными на рынке и прибыльными в своей результативности. Это касается особенно предприятий со смешанной собственностью (частной и государственной) и тех, над которыми со стороны государства осуществляется жесткий контроль их работы [3]. Сказанное о предпринимательском потенциале показано на рисунке 1.

Факторы, определяющие предпринимательский потенциал, довольно многообразны. По ним можно определять его состояние, уровень и перспективу развития. Если предпринимательство развито слабо – это значит, что в структуре его экономического потенциала не все обстоит благополучно; не созданы, например, благоприятные условия для предпринимательской деятельности со стороны государства, или посредственно формируется материальная база, неутешительным является познание предпринимателей в рыночных механизмах хозяйствования и т.п. Устранение этих и других негативных моментов требует часто не единовременных действий и неординарных решений. Формирование пред-

принимательского потенциала – это не прекращающийся в долгосрочном периоде созидательный процесс в смысле развития конкурентных преимуществ. Для него полезны как краткосроч-

ные, так и долговременные действия и меры. Нельзя забывать, что во всем этом приоритетная роль принадлежит предпринимателям.



Рисунок 1 - Предпринимательский потенциал

В современной экономической литературе относительно видов предпринимательской деятельности отсутствует единство мнений. В частности, иногда под коммерческой деятельностью подразумевается производственная деятельность, а финансовая, как таковая, вообще не выделяется. Имеет место либо отождествление, либо смешение тех или иных видов предпринимательской деятельности с бизнес - деятельностью. Не исключены и такие случаи, когда тот или иной вид предпринимательской деятельности подменяется соответствующей организационно-правовой формой организаций. Нам представляется более правильным выделять три вида деятельности предпринимательского потенциала: производственную, коммерческую и финансовую. Каждая из них проявляется как обособленно, так и во взаимосвязи с другими. Производственная предпринимательская деятельность – это деятельность, обусловленная процессом труда, результатом которого являются материальные блага и услуги. Например, фермера, занимающегося исключительно выращиванием конкретного вида сельскохозяйственной продукции, не без основания можно отнести к предпринимателям. У него расчет простой – возместить затраты на производство продукции и получить доход от ее реализации посредникам или какой-либо торго-

вой фирме. В принципе, всякое юридическое или физическое лицо, производящее продукцию для рынка, может быть отнесено к производственному предпринимательству.

В экономике России на современном этапе производственная предпринимательская деятельность, как полагают многие экономисты, считается довольно слабо развитой. Причин тому не мало: это несовершенная налоговая система, а также финансово-кредитная система, отсутствие в достаточном объеме реальной поддержки предпринимателям со стороны государства. Да и в обществе еще не преодолено негативное отношение к их деятельности. Имеется немало других причин и обстоятельств, тормозящих работу производственных организаций в нашей стране. Поэтому предпринимателям этого вида деятельности приходится прилагать немало конкурентных усилий, чтобы производственный процесс не то чтобы осуществлялся с нарастанием, а хотя бы находился в состоянии выживания и некоторой стабильности.

Коммерческий вид предпринимательской деятельности связан, по нашему мнению, с куплей-продажей товаров. Людей, занятых в этой сфере, называют коммерсантами. Уровень коммерческой деятельности может быть самый различный – от крупномасштабных международ-

ных или национальных торговых операций до региональных, местных, на уровне организаций и розничной торговли. Коммерческая деятельность разнообразна по количеству и качеству, объемам продаж и товарному ассортименту. Субъекты коммерческой деятельности – многочисленные производители, посредники и покупатели как физические, так и юридические лица. Все они участники рыночных отношений с определяющей целевой функцией, главная из задач которой – получение определенного дохода от купли-продажи товаров. Параллельно с этой в рыночной экономике реализуется и другая функция – обеспечение и удовлетворение безграничных потребностей людей.

Сказанное о коммерческой деятельности так или иначе присуще любой стране с рыночной экономикой, в том числе и России. Вместе с тем можно указать на некоторые особенности этого вида деятельности в нашей стране. Она в значительной мере обусловлена куплей-продажей импортных товаров, что, прямо сказать, не в пользу отечественных производителей. Страна мало продает готовой продукции; преобладает в основном сырье: нефть, газ, лес и другие ценные полезные ресурсы. Коммерческая деятельность в значительной мере затруднена существующими неувязками и проблемами в финансово-кредитной системе. Широко представленная в стране мелкорозничная и «челночная» торговля как разновидность коммерческой деятельности – свидетельство отнюдь не цивилизованного рынка. Рассматриваемый вид деятельности, как и другие ее виды, даже, по мнению обывателей и неспециалистов, является исключительно коррумпированным.

Финансовое предпринимательство – еще один вид предпринимательской деятельности. Его основу составляют всевозможные финансово-кредитные операции, связанные с оборотом денег и ценных бумаг. Материальной базой финансового предпринимательского потенциала являются банки, фондовые биржи, финансовые компании, другие финансово-кредитные учреждения и организации. Неотъемлемой составной частью предпринимательского потенциала финансовой деятельности являются акции акционерных обществ. Оборот денег и ценных бумаг формирует финансовый капитал предпринимателей. В современной рыночной экономике он достаточно весом, имеет присущие ему экономические закономерности и тенденции развития, выполняет важную роль в стабилизации микро- и макроэкономических процессов. Масштабы финансово-предпринимательской деятельности тоже не однозначны – от отдельных лиц и орга-

низаций до региональных, национальных и международных.

Финансовая деятельность в экономической жизни России также сопряжена со многими трудностями и проблемами. Возьмем, к примеру, систематическую задержку в выплате заработной платы, например, строительным, сельскохозяйственным и др. организациям. Непосредственно этот вид дохода нельзя отнести к финансовому предпринимательству. Однако при условии своевременной выдачи заработной платы работникам ее определенная часть могла быть использована в финансовой деятельности предпринимателей. Речь идет о вкладах в банки, которые могли бы осуществлять за счет заработков, получаемых работниками. Можно привести другой пример, обусловленный не прекращающимся кризисом неплатежей. Задержки и своевременные погашения сковывают оперативные действия финансистов. Это проявляется в ограничениях по представлению кредитных средств, формированию бюджетов разных уровней, проведению других банковских расчетов и платежей.

Таким образом, из изложенного следует, что все три вида предпринимательской деятельности: производственная, коммерческая и финансовая – имеют самостоятельное значение и достаточно жизнеспособны, хотя и существуют не без проблем и сложностей. Следует при этом особо указать на их переплетение и все более тесное взаимодействие. Особенно это прослеживается при организации финансово-промышленных групп и крупных акционерных обществ. В этих структурах имеет место производство, реализация выпускаемой продукции, включаются в оборот свободные денежные средства. Это в конечном итоге повышает эффективность функционирования названных организационно-правовых структур, усиливает тем самым стабилизационные процессы в экономике [2,65].

В рыночных условиях хозяйствования возрастает неопределенность в работе предприятий и фирм. В своей предпринимательской деятельности они вынуждены рисковать и обеспечивать для себя экономическую безопасность. Не исключено и банкротство хозяйствующих субъектов, что требует порой обязательного страхования. Неопределенность обусловлена рядом причин. Среди них можно назвать следующие: стихийные бедствия (наводнения, пожары, землетрясения, ураганы и т.п.), неблагоприятное стечение обстоятельств (например, по поставкам сырья, просчеты покупателей и продавцов в ценах или качестве товаров), нарушение обязательств со стороны других участников хозяйственной деятельности, изменение цен и налогов, рост инфляции, ухудшение политиче-



ской ситуации и т.д. Все эти причины неопределенности существуют в предпринимательской деятельности. Они могут иметь место как единично, так и в возможном комплексе. Чем больше число причин неопределенности, тем жестче стоит вопрос об экономической безопасности этих субъектов. Её сложно обеспечивать ввиду существующих причин неопределенности в рыночном хозяйствовании. В случае произошедшей череды причин неопределенностей не исключено банкротство организаций (фирм) с вытекающими из него негативными последствиями – продажа основных средств труда и прочего имущества, увольнение работников, ликвидация организации (фирмы) как хозяйствующего субъекта. Неопределенность и порой отсутствие экономической безопасности в работе организаций, тем не менее, не означает, что каждой из них не следует включаться в рыночную стихию. Нужно знать лучше её законы, нормативные и правовые акты, устанавливаемые государством, защищающие и стимулирующие предпринимательскую деятельность. При всём этом риск в этой деятельности не избежен.

Риск в определенной мере характерен всем видам предпринимательских структур. Обусловлено это тем, что каждый из них включен в рыночную среду. Отсюда неясность и неуверенность в получении конечного результата. Он может быть выражен в непредвиденных потерях, особенно для начинающих предпринимателей. Происходит это потому, что на рынке встречаются продавцы и покупатели, которые на свой страх и риск совершают обменные сделки. Каждый из них не желает быть обманутым, понести убытки. Продавцы намерены продать товары по более высокой цене, а покупатели – приобрести по более низкой цене. Однако первые могут не учесть спрос, наличие большего или меньшего числа конкурентов. В этом случае риск обернется неизбежными потерями. Покупатели тоже рискуют, особенно оптовые, ибо на рынке, где они планируют реализовать товары, может случиться то, что товаров данного вида будет слишком много предложено для продажи. Так что экономическая свобода, присущая рыночной экономике, не является свободной от неизбежных рисков предпринимателей.

В экономической литературе риск классифицируется по различным причинам и признакам. Он очевиден в производственном, коммерческом и финансовом предпринимательстве. Риски могут быть классифицированы по источникам опасности (снегопады, оползни, эпидемии и т.п.), зонам риска, прежде всего внешним (непредсказуемая конкурентная среда), сферам влияния (господством, например, монополистических

структур), причинам политического характера (войны, революции, перевороты) и др. Риски зависят от состояния экономики, (уровня её стабильного развития), объективной, правовой, нормативной и законодательной обеспеченности, криминальности и коррумпированности в отношениях между предпринимательскими структурами, устойчивости и достоверности ответственной дисциплины между ними и т.п. Риски возрастают по мере расширения экономических связей каждым из предпринимательских структур. Причем неудачи одного из них неизбежно приводят к потерям других предпринимателей.

Рисковая предпринимательская деятельность, её неопределенность, неустойчивость и экономическая безопасность обуславливают необходимость страхования всего того, что её обеспечивает. Страхование стабилизирует устойчивость предпринимательской среды, поскольку страховые фирмы располагают немалыми финансовыми, организационными и интеллектуальными возможностями.

В России на начало 2007 г. в департаменте страхового надзора Министерства Финансов РФ была учтена 921 страховая компания (в 2000 г. их было 1166). Функционирование их как страховых экономических агентов формирует в стране страховой рынок. Его участниками являются, с одной стороны, – страхователи, оказывающие страховые услуги, и с другой стороны, – страховщики, например, предприниматели и население – потребители этих услуг. Первые из них осуществляют предпринимательскую деятельность, используя аккумулированные финансовые средства страхователей. В свою очередь последние получают гарантии от страховщиков за свою порой рискованную деятельность.

Рыночная экономика с её неустойчивостью, риском и неопределенностью оборачивается в ряде случаев для предпринимательских структур банкротством. Чтобы предотвратить его, стабилизирующим действием для них может стать санация. Основанием для санации является реальная возможность восстановления платежеспособности предпринимателя – должника. Санация предполагает осуществление системы мероприятий, в числе которых можно назвать следующие: уменьшения акционерного капитала путем выпуска новых акций взамен большого числа ранее существующих, получение на основе этого банковских кредитов (чаще всего льготных) и правительственных субсидий, пролонгирование (отсрочка) платежей по ранее представленным ссудам, ликвидация с целью слияния или поглощения санирующего кого-либо из предпринимателей финансово устойчивой фир-

мой или организацией, полная или частичная национализация и др.

В завершение необходимо отметить, что характерной для рыночной экономики является рискованная предпринимательская деятельность. Риски, однако, можно несколько снизить. Для этого требуется грамотное ведение хозяйственных операций с учетом знания законов рынка, его неопределенностей и неустойчивости. В стабильной работе предпринимательской деятельности не последнюю роль должны играть страхование и санация.

*Список литературы:*

1. Гохберг, Л. Стратегия интеграционных ресурсов в сфере науки и образования [Текст] / Л.

Гохберг, Г. Китова, Т. Кузнецова // Вопросы экономики. – 2007. - №7. – С.111-117.

2. Образование и общество: готова ли Россия инвестировать в свое будущее? [Текст]. - М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 175 с.

3. Глазьев, С. Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.apn.ru/authors/author348>.

4. Смирнов, В.Т. Инновационные кадры России: инвестиции, инновации, инфраструктура, интеллектуальный капитал [Текст] / В.Т. Смирнов, Г.В. Барсуков, С.И. Пахомов; под общ. ред. Ю.С. Степанова. – М.: Машиностроение, 2009. – 356 с.

5. Фитценс, Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала [Текст] / Я. Фитценс. - М.: АСТ 2006. – 320 с.

**Базиков Александр Александрович**

д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики  
Орловского государственного института экономики и торговли  
Телефон: 8 (4862) 42-32-74

**Сергиенко Яков Вячеславович**

д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита  
Орловского государственного института экономики и торговли  
Телефон: 8 (4862) 434095