

ЭКОНОМИКА

Левитин Сергей Александрович

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический
университет»

г. Санкт-Петербург

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТА КАК ОСНОВА ОТКРЫТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматривается методика предварительной оценки интегрированного экономического потенциала субъекта с целью определения его достаточности для открытия предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: анализ, ресурсы, экономический потенциал, этапы, общесистемный подход.

Вопросам определения экономического потенциала субъекта хозяйственной деятельности и использования его для успешной деятельности предприятия посвящено достаточно много исследований, хотя и не приводящих к какой-то единой методике, но уже обозначивших важность поднимаемых проблем [2, с. 58;]. Однако в большинстве из них речь идет об уже состоявшихся субъектах и объектах хозяйственной деятельности. При этом совершенно выпускается из виду достаточно объемный кластер субъектов, которые только собираются приступить к предпринимательской деятельности. А ведь для них трезвая и грамотная оценка собственных и привлекаемых сил становится особенно, жизненно важной. Неправильная методика оценки может привести к краху только что зародившуюся предпринимательскую деятельность, что приведет к экономическим, психологическим и социальным потерям и может «похоронить» даже самые потенциально выгодные и перспективные начинания.

С целью однозначного толкования понятий, в данной статье условимся понимать под термином «субъект» инициатора развертывания предпринимательской деятельности (это может быть физическое лицо, группа лиц, организация ранее не занимавшаяся самостоятельной предпринимательской деятельностью в силу своей специфики), а под термином «предпринимательская деятельность» – деятельность субъекта предпринимательства, направленная на получение им прибыли.

Понятие «экономический потенциал» в ракурсе рассматриваемой проблемы будет трактоваться достаточно широко в рамках традиционного теоретико-экономического подхода, финансового, маркетингового и управленческого подходов.

Рассматривая понятие потенциала не только как имеющиеся в распоряжении субъекта ресурсы [1, с. 22], но и как возможные привлекаемые ресурсы [3, с. 119] , мы заведомо расширяем потенциальные возможности субъекта, что необходимо для первоначального, прикидочного, анализа.

Традиционный теоретико-экономический подход состоит в выделении составляющих ресурсного потенциала в соответствии с набором ресурсов финансово-хозяйственной деятельности:

- Природные;
- Финансовые;
- Трудовые;
- Информационные.

Финансовый подход основывается на выделении составляющих капитала организации:

- основные фонды;
- нематериальные активы;
- оборотные средства.

С добавлением к ним трудового потенциала как источника их движения.

Маркетинговый подход исходит из того, что основной потенциал организации – рыночный (способность к захвату доли рынка), который определяется

долей рынка и уровнем конкурентоспособности организации. В свою очередь на него влияют внутренние факторы (выделяемые при управленческом подходе) и внешние факторы (конъюнктурные).

Управленческий подход (по кластерам управления) состоит в определении

- производственного потенциала;
- инновационного (научно-технического) потенциала;
- организационно-управленческого потенциала;
- кадрового потенциала.

Все подходы по своему правомерны, но экономический потенциал – сложное, многогранное явление, изучение которого необходимо также вести с точки зрения общесистемного подхода, поэтапно выделяя структурные составляющие.

Предварительная оценка экономического потенциала, связанная с его использованием при начале предпринимательской деятельности, требует определенной последовательности анализа. При этом необходимо учитывать возможность привлечения дополнительных ресурсов, о чем было сказано выше. Так как речь идет о создании хозяйствующего субъекта (предпринимателя, организации, предприятия, подразделения), самым первым этапом идет оценка организационно-управленческого потенциала (рис. 1.).

Это будущий костяк, корень дерева предпринимательства. И ничего страшного нет, если субъект предпринимательства имеет при трезвой оценке низкий организационно-управленческий потенциал.

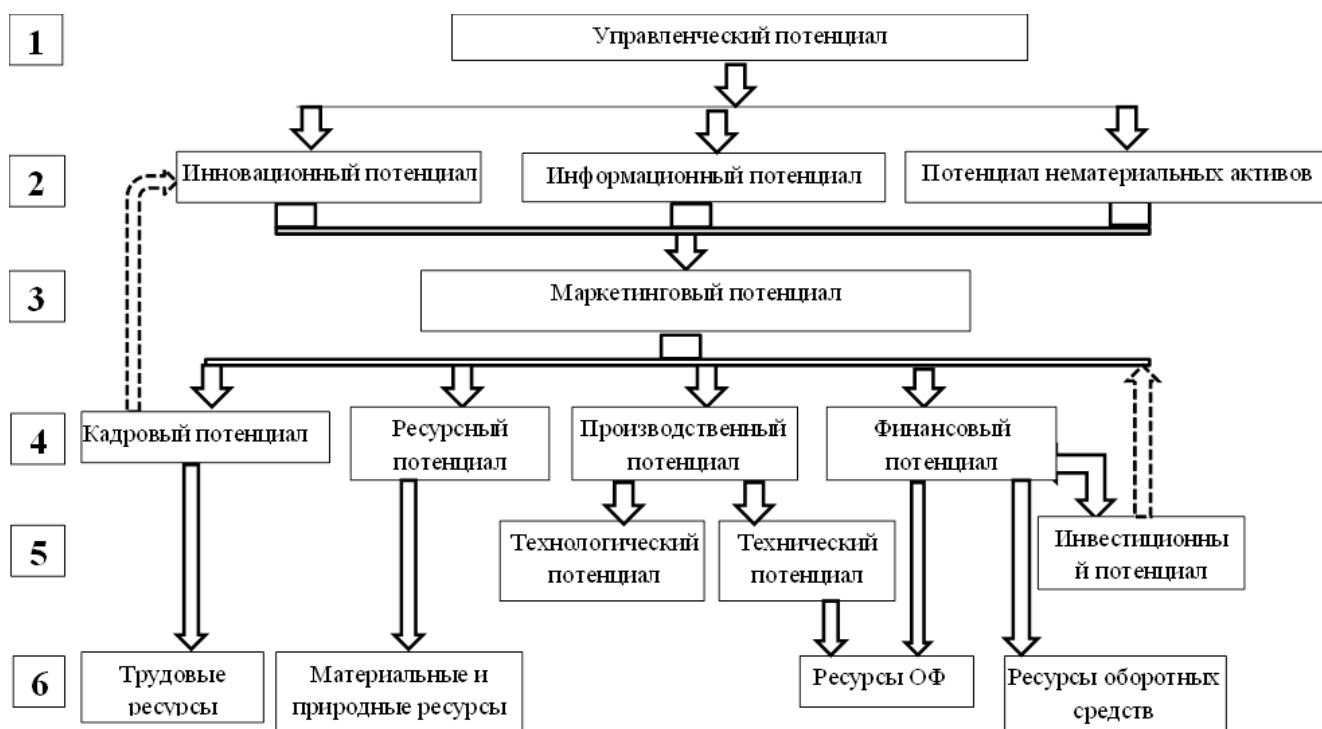


Рис. 1. Этапы оценки экономического потенциала субъекта с целью готовности к предпринимательской деятельности

Наличие значительных ресурсов по другим видам экономического потенциала позволит привлечь необходимых специалистов.

Следующими этапами будет определение информационного и инновационного потенциалов, а так же потенциала нематериальных активов. На их базе определяется маркетинговый потенциал.

Далее идут этапы определения ресурсного потенциала, кадрового, производственного и финансового.

Необходимо учитывать, что проработка кадрового потенциала может повлиять на инновационный потенциал будущей предпринимательской деятельности.

Уже на этом этапе можно определить потенциал материальных (природных) и трудовых ресурсов.

Анализ производственного потенциала позволит определить технический и технологический потенциал субъекта.

А анализ финансового потенциала даст часть исходных данных для определения инвестиционного потенциала. Это будет являться пятым этапом предварительного анализа.

Подробный анализ инвестиционного потенциала может внести изменения в ресурсный, производственный и финансовый потенциал субъекта, но на более ранних этапах его оценка нецелесообразна в связи с неопределенностью потенциалов четвертого этапа.

На основе анализа четвертого и пятого этапов субъект будущей предпринимательской деятельности выходит на определение потенциалов конкретных ресурсов – трудовых, материальных, ресурсов оборудования (основных фондов) и оборотных средств, необходимых для ведения хозяйственной деятельности (шестой этап).

Таким образом такая предварительная оценка экономического потенциала охватывает все подходы, реализуя всесторонний общесистемный подход к проблеме и завершается определением потенциалов по конкретным ресурсам, необходимым для разворачивания предпринимательской деятельности

Список литературы

1. Гаврилова (Кондратьева), М.А. Конкурентный потенциал и стратегии его развития // Российское предпринимательство. 2008 – №11 – С. 22–28.
2. Дзакоев З.Л. Экономический потенциал предприятия: содержание и управление. //Вестник Владикавказского научного центра. 2015 – Т.15 – №1 – С. 58–64.
3. Шешукова Т.Г., Колесень Е.В. Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура//Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. 2011 – №4 – С. 118–127.