

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Бутенко А.І., Лазарева Є.В., Сараєва І.М.

Запропоновано концептуальну схему загального дослідження підприємницького потенціалу як складної багаторівневої системи, що включає такі складові, як: особистісні характеристики підприємця, організаційно-економічні та інституціональні умови ведення бізнесу, ресурсні можливості досягнення підприємницьких цілей

Вступ. Рівень та стан соціо-еколого-економічного потенціалу регіону залежать від сукупності потенціалів, що забезпечують просте та розширене відтворення його продуктивних сил. Вагомою конкурентною компонентою економіки регіону є підприємницький потенціал, як стратегічний ресурс, що забезпечує його сталий розвиток, створює нові робочі місця, сприяє підвищенню рівня життя і подоланню бідності.

Складність й багатоаспектність економічної категорії «потенціал», значні розбіжності у визначенні сутності поняття «підприємницький потенціал», його структури, методів оцінки й аналізу в зарубіжній і вітчизняній науковій літературі, обумовлюють необхідність комплексного дослідження цього поняття.

Слід зазначити, що останнім часом зростає інтерес учених-економістів і практиків до проблем формування й реалізації підприємницького потенціалу, як відносно нового наукового напрямку на пострадянському просторі. Внесок у їх розв'язання внесли такі російські вчені, як А.Ю. Чепуренко, Т.О. Алімова, О.І. Образцова [1], А.Ф. Щуплецов, О.М. Булаккіна [2], Є.В. Ліханос [3] й ін., серед вітчизняних економістів – І.М. Репіна [4], Г.С. Кесарчук [5], М.В. Заплатинський [6], А.П. Миргородська [7], інші.

Однак, загального підходу як до тлумачення безпосередньо поняття «підприємницький потенціал», так і до методології його дослідження, включаючи методи формування, оцінки, аналізу, на сьогоднішній день неузгоджено. Розробки в цій сфері носять фрагментарний, несистемний характер. Тому дана науково-практична проблема потребує подальшої розробки й поглибленого дослідження.

Метою даної статті є розробка концептуальної схеми загального дослідження підприємницького потенціалу як складної багаторівневої системи, що включає такі складові, як: особистісні характеристики підприємця (мотивації, підприємницький тип особистості, індивідуальні навички, схильність до ризику, система комунікаційних зв'язків тощо), організаційно-економічні та інституціональні умови ведення бізнесу, ресурсні можливості досягнення підприємницьких цілей.

У науковій літературі розглядаються різні аспекти визначення сутності і аналізу економічної категорії «підприємницький потенціал» для різних рівнів управління (держава, регіон, муніципальне утворення, підприємство), основні з них наведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Основні аспекти щодо визначення економічної категорії
«підприємницький потенціал»**

Аспекти дослідження	Вчені
Підприємницький потенціал розглядається як інтегральні підприємницькі здібності носіїв підприємницької діяльності (професійні знання, уроджені або набуті навички, інноваційний потенціал, функціональні кваліфікації, здатність йти на ризик, впровадження інновацій та креативність, управлінські здібності, самостійність при виборі та прийнятті рішень, спроможність реагування на зміни економічної та соціальної ситуацій тощо), що направлені на визначення, пошук, формування та задоволення потреб у товарах чи послугах, а також отриманні прибутку.	Й.Шумпетер, Ф.Мізес, И. Хайек, П.В. Журавльов [7], А.Я. Степанов [8]., Б.В. Сулян [9], інші.
Підприємницький потенціал розглядається через ототожнення з потенціалом підприємства або організації. Потенціал підприємницької структури в цілому відображає спроможність організації найбільш ефективно реалізовувати те або інше функціональне завдання при максимальному використанні наявних ресурсів. Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.	М.В. Кібакін, В.А. Лапшов [7] І.М. Репіна [4]
Економічний потенціал суб'єкта малого підприємництва розглядається як сукупність інтелектуальних, майнових і фінансових можливостей господарюючого суб'єкта, що приводяться в рух в інтересах заданих цільових настанов розвитку й забезпечують запас стабільності, достатній для нейтралізації зовнішніх впливів.	Л.Ю. Філобокова [10]
Підприємницький потенціал розглядається як багаторівнева система ресурсів і реальних можливостей ведення бізнесу, які можуть бути реалізовані через здійснення ризикової, інноваційної діяльності й організацію сприятливого підприємницького середовища з метою забезпечення соціально-економічної ефективності функціонування бізнес-сфери.	Є.В. Лиханос [3]
Підприємницький потенціал муніципального утворення – це, по-перше, основна частина економічного потенціалу муніципального утворення; по-друге, здатність суб'єктів підприємництва випускати конкурентоспроможні товари й послуги, що задовольняють потреби населення, а також забезпечувати розвиток виробництва за допомогою його організації, сприяти збільшенню якісного й кількісного росту споживання; по-третє, сукупність соціально-економічних функцій, що характеризують трудову, виробничу, податкову, інвестиційну, інноваційну, інфраструктурну складові й складові ділової активності підприємницького сектора економіки.	О.М. Булакiна [2]
Під підприємницьким потенціалом варто розуміти сукупність всіх фізичних осіб, готових займатися підприємницькою діяльністю.	А.Ю. Чепуренко [1]

Аспекти дослідження	Вчені
Крім встановлення примірних рамок підприємницького потенціалу, суттєво з'ясувати, якою мірою цей підприємницький потенціал реалізується, проходячи різні стадії передстартового, стартового, а потім - стабільно діючого малого бізнесу.	
Для оцінки підприємницького потенціалу малого бізнесу регіону пропонується оцінювати компоненти його структури: організаційно-структурний, соціально-демографічний, фінансово-інвестиційний, виробничо-технологічний, інноваційний, ресурсний і інтелектуальний потенціали.	О.И. Комов, В.Г. Шуметов [11]
Під «підприємницьким потенціалом нації» розуміється сукупність фізичних осіб віком від 18 до 64 років, які розглядають можливість або почали займатися підприємницькою діяльністю. Складові цього потенціалу виокремлюють залежно від стадії функціонування підприємницького процесу.	Методологія дослідження «Global entrepreneurship monitor (GEM)» [12; 13]

Аналіз вище наведених визначень дозволяє відмітити багатоаспектність і багаторівневість економічної категорії «підприємницький потенціал». Тому дослідження цього поняття, вибір методів його оцінки й аналізу мають бути комплексними й будуватися на основі системного підходу. При цьому підприємницький потенціал необхідно розглядати як систему зі складною ієрархічною й соціально-економічною структурами. Представляється за доцільне загальне дослідження поняття «підприємницький потенціал» проводити за концептуальною схемою, представленою на рис. 1.

Насамперед, підприємницький потенціал – це багаторівнева система. На макрорівні розглядається підприємницький потенціал країни, на мезорівні – підприємницький потенціал регіону, виду економічної діяльності або муніципального утворення, на мікрорівні – підприємницький потенціал підприємства, на нанорівні – підприємницький потенціал саме підприємців, тобто носіїв цього потенціалу.

Виходячи з такої структури, це поняття розглядається у вузькому і широкому значеннях. У вузькому значенні поняття «підприємницький потенціал» обумовлено рівнем, на якому проводять конкретне дослідження. У широкому значенні мова йде про підприємницький потенціал взагалі, що інтегрує в собі потенціали різних рівнів. При цьому потенціал кожного наступного рівня містить у собі відповідні потенціали більш низького порядку, а також умови, необхідні для їх формування й реалізації. Останні, в залежності від рівня розгляду, виступають як внутрішнє або зовнішнє середовище. Відзначимо також, що кожна із складових перебуває в тісному взаємозв'язку й взаємодії з компонентами як більш високого, так і більш низького рівня, взаємно впливаючи й обумовлюючи один одного. Тому підприємницький потенціал більш високого порядку – це не просто результат простого підсумовування потенціалів нижчестоящего рівня, а певна системою з відповідною емерджентністю [3].



Рис. 1. Концептуальна схема загального дослідження підприємницького потенціалу

На рівні регіону підприємницький потенціал – це комплексне, обумовлене економічними, соціальними та інституціональними факторами явище, що відображає сукупність рамок умов ведення певною групою населення регіону підприємницької діяльності, схильність населення регіону до цієї діяльності, наявність ресурсів і можливостей займатися цією діяльністю й реалізовану в певному періоді підприємницьку активність населення.

Сутність і структуру підприємницького потенціалу доцільно розглядати з погляду: цілей підприємницької діяльності; ресурсів, що забезпечують різні рівні можливостей; носіїв підприємницької діяльності; можливостей, що забезпечують підприємницькі здібності. Тому головними структурними компонентами підприємницького потенціалу як складної системи є такі:

- підприємницькі здібності і схильність населення (або окремих підприємців до підприємницької діяльності);
- наявність відповідних ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних, сировинних, природно-кліматичних, культурно-етнічних тощо);
- сприятливі інституціональні умови для ведення бізнесу;
- рівень реалізованої підприємницької активності.

Як відомо, підприємці – це особлива соціальна група людей, як мають рідкі здібності, що дозволяють їм здійснювати не тільки підприємницьку діяльність, але й сприяти розвитку економіки в цілому. Відповідно до загальноприйнятих положень сучасної теорії психології потенціал особистості варто розглядати системно, виділяючи три основні аспекти, а саме:

- мотиваційний аспект (інтереси, схильності, цінності);
- особистісний аспект (емоційно-вольові якості, комунікативність, ділові якості);
- інтелектуальний аспект (компетентність, комбінаторний дарунок, рівень розвитку уяви й інтуїції, перспективне мислення, математичний інтелект).

З обліком цих трьох аспектів традиційно виділяються наступні характеристики підприємця:

- Пошук можливостей і ініціатива (підприємець використовує нові й незвичайні ділові можливості; діє до того, як його змусять до цього обставини).
- Завзятість і наполегливість (готов до кількохразових зусиль, щоб зустріти виклик і перебороти перешкоду; постійно коректує стратегії, щоб досягти мети).
- Готовність до ризику (воліє ситуації «виклику» або помірного ризику; піклується про те, щоб зменшити ризик і контролювати результати).
- Орієнтація на ефективність і якість (пошук шляхів, як робити речі краще, швидше й дешевше; прагнення до досконалості, поліпшення стандартів ефективності).

- Відповідальність (приймає на себе всю відповідальність і йде на особисті жертви для виконання роботи).

- Цілеспрямованість (ясне формулювання цілей, довгострокове бачення; постійне коректування короткострокових завдань).

- Прагнення бути інформованим (самостійно збирає інформацію про клієнтів, постачальників, використовує в цих цілях особисті й ділові контакти).

- Систематичне планування й спостереження (планує, стежить за фінансовими показниками й орієнтується на них при ухваленні рішення; розробляє або застосовує процедури спостереження за виконанням роботи).

- Здатність переконувати й установлювати зв'язки (тяжкіє до методів переконання як засобам впливу на людей; використовує ділові й особисті контакти як засіб досягнення своїх цілей).

- Незалежність і впевненість у собі (прагнення до незалежності від керування й контролю з боку інших людей; покладається лише на себе у складних обставинах; вірить у свою здатність виконувати важкі завдання).

Підприємець, існуючи в реальній соціально-економічній дійсності, не може реалізувати свої підприємницькі здібності без відповідного економічного, інфраструктурного, правового та іншого забезпечення підприємницької діяльності. Як система сукупність таких умов виступають інституціональні умови, а саме: підприємницьке середовище, сприятливість якого визначається сумарним впливом великої кількості різноманітних факторів. Основними з них є: економічний, соціальний, політичний, правовий, інституціональний, науково-технічний, інформаційний і управлінський.

У функціональному аспекті підприємницький потенціал є сукупністю соціально-економічних функцій, що характеризують соціальну, виробничу, фінансову, податкову, інвестиційну, інноваційну, інфраструктурну складові потенційних можливостей підприємницького сектора економіки [2].

У цільовому аспекті підприємницький потенціал є сукупністю можливостей досягнення системи підприємницьких цілей як для конкретного суб'єкта господарювання, так і для суспільства в цілому, наприклад, формування середнього класу, забезпечення попиту тощо).

Для емпіричного аналізу й моделювання підприємницького потенціалу регіону, як складної соціально-економічної категорії, потрібна конкретизація його складових у формі придатних для вимірювання показників (як кількісних, так і якісних). Для цього рекомендується використовувати соціологічні й логічні методи, що базуються на експертних оцінках діяльності на регіональних ринках; статистичні дані у формі, придатної для адекватного й однозначного виміру показників; скорингові методи оцінки підприємницького потенціалу на основі факторного аналізу множини «підприємницьких ініціатив» щодо конкретних регіональних ринків.

За результатами цих досліджень формується множина показників оцінки підприємницького потенціалу в залежності від рівня дослідження і розраховуються інтегральні індекси для подальшого моделювання ситуацій. На жаль, в Україні комплексні дослідження підприємницького потенціалу не проводяться ні на національному, ні на регіональному рівнях.

Існуючі статистичні обстеження підприємництва базуються на формах статистичної звітності, системи показників яких використовуються для характеристики демографії підприємств, обсягів підприємницької діяльності, структури виробничої системи. Система обстежень підприємств малого й середнього бізнесу дозволяє охарактеризувати вже існуючі структури, але не дає уявлення про становлення раннього підприємництва. Відсутність такої інформації не дозволяє повною мірою охарактеризувати стан і структуру підприємницького потенціалу, оцінити готовність населення до підприємницької діяльності, і виявити фактори, що впливають на активізацію підприємницького потенціалу. Одним з напрямків розширення інформації про підприємництво є використання альтернативної статистики як додаткового джерела інформації про підприємницьку активність населення в країні.

Для вирішення цього питання за ініціативою вчених з Великобританії, США, Фінляндії й Ірландії у 1997 р. розпочато Проект «Глобальний моніторинг підприємництва» («Global entrepreneurship monitor» (GEM)). В 1999 р. був опублікований перший річний звіт, у підготовці якого взяли участь 10 країн, в 2000 р. – вже 20, а в 2011 р. – 55 країн, включаючи Росію [1]. Сьогодні проект GEM являє собою найкрупніше дослідження в області підприємництва за кількістю спостережень.

Цей проект є новим кроком у вивченні емпіричного взаємозв'язку рівня підприємницької активності та економічного зростання в країнах-учасниках проекту [12, 13]. Його специфіка полягає у тому, що досліджується головним чином передстартова й стартова підприємницька активність, що важко піддається вимірюванню за допомогою стандартних методів національної й міжнародної статистики.

У методології дослідження GEM [13] під «підприємницьким потенціалом нації» розуміється сукупність фізичних осіб віком від 18 до 64 років, які розглядають можливість або почали займатися підприємницькою діяльністю. Складові цього потенціалу виокремлюють залежно від стадії функціонування підприємницького процесу. Це протопідприємці, які тільки мають намір розпочати власну справу; молоді (ранні) підприємці (*early-stage entrepreneurial activity*), до яких належать: підприємці-початківці (*nascent entrepreneurial activity*), власники нового бізнесу, які отримують нерегулярний мінімальний дохід (*new business owner-manager*), підприємці, які мають бізнес зі стабільними темпами розвитку і достатнім доходом (*established business-owner*) (Рис.2).

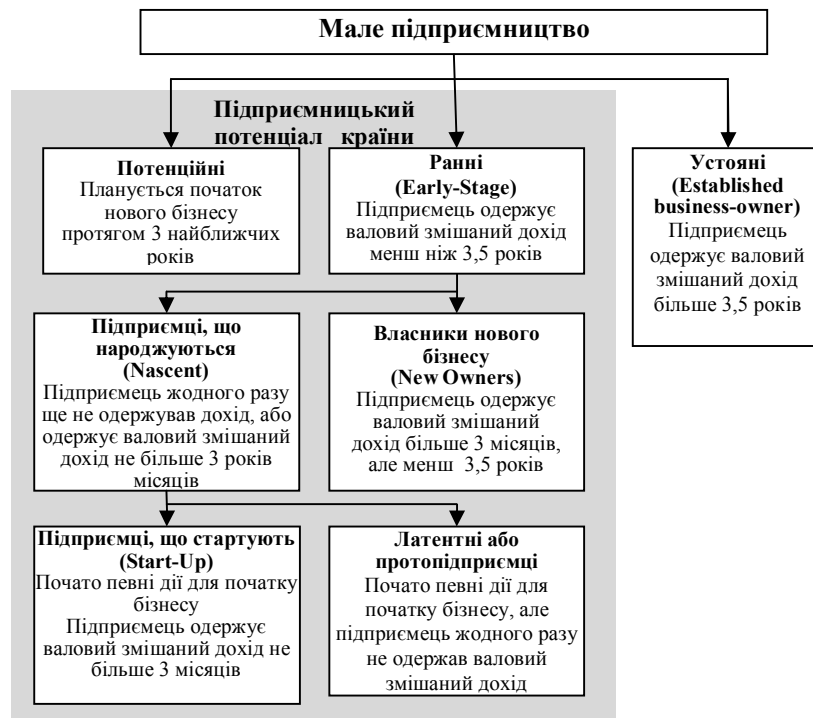


Рис. 2. Статистична конкретизація підприємницького потенціалу за методологію GEM [13]

Для реалізації методології GEM, одержання інформації про стан підприємницького сектору й оцінки структурних умов його розвитку в проекті використовуються:

1) Опитування дорослого працездатного населення (Adult Population Surveys – APS) за допомогою спеціально розроблених анкет. GEM використовує для проведення обстеження анкету, що містить питання, які з різних сторін характеризують відношення респондентів до організації підприємницької діяльності й включення індивідуумів у підприємницький процес. Мінімальний розмір вибірки для проведення дослідження становить 2 тис. чоловік.

2) Експертні оцінки – національні експертні інтерв'ю (National Expert Surveys – NES) – опитування за спеціально розробленими анкетами і глибинні інтерв'ю з підприємцями й експертами в області підприємництва.

3) Національна економічна й демографічна статистика.

Значні перспективи для практичного використання має, на наш погляд, *скоринговий метод* оцінки підприємницького потенціалу. Суть його полягає в тому, що в ньому підраховуються бали по кожній позиції так званої «підприємницької ініціативи» відносно конкретного ринку, будь то проект відкриття закусочної або будівництва нової електростанції. Бальні системи оцінки повинні створюватися національним аналітичним

(маркетинговим) агентством на основі емпіричного підходу з використанням математичного або факторного аналізу. Скорингова система повинна використовувати історичні, поточні й прогнозні дані про «успішні» і «невдалі» підприємницькі ініціативи-проекти і визначати критеріальний рівень оцінки проектів, бізнесменів, ринків.

Основна перевага системи підприємницького скорингу полягає в забезпеченні прийняття всього комплексу обґрунтованих рішень на кожній стадії масової ініціації й реалізації підприємницьких проектів: виявлення ринкових ніш, розробка концепцій бізнесів, написання бізнес-планів, залучення ресурсів, реалізація проектів, розвиток бізнесу і його захист, дотримання балансу інтересів стейкхолдерів (всіх зацікавлених у бізнесі сторін і, у першу чергу, самої держави) [14].

Висновки. Розуміння сутності підприємницького потенціалу, різних складових цього поняття опосередковано дозволить більш ефективно управляти процесом розвитку підприємництва, як однієї з рушійних сил розвитку економіки в регіоні. Але таке розуміння неможливе без побудови надійного методичного забезпечення оцінки підприємницького потенціалу, що потребує його комплексного дослідження. Тому нашій країні доречно, по-перше, приєднатися до проекту «Глобальний підприємницький моніторинг» або організувати власне дослідження аналогічного спрямування, по-друге, провести загальне обстеження підприємницького сектору та його потенціалу на регіональному рівні та розпочати створення системи підприємницького скорингу як пілотного проекту. Це дозволить більш обґрунтовано враховувати особливості національного підприємництва при визначенні державної політики його регулювання і підтримки.

Література:

1. Теория предпринимательства в России: новые подходы и результаты. По материалам «Глобального мониторинга предпринимательства»/ под ред. Т.А. Алимовой, О.И. Образцовой, А.Ю. Чепуренко. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 267 с.
2. Булакина, О.Н. Потенциал малого предпринимательства: аспекты теории и практики: монография / А.Ф. Шуплецов, Т.Г. Краснова, О.Н. Булакина ; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Ф. Шуплецова – Иркутск : Изд-во Байкальского гос. ун-та экономики и права (БГУЭП), 2009. – 353 с.
3. Лиханос Е.В. Ресурсная база предпринимательского потенциала региона / Е.В. Лиханос // Экономический вектор региона. – Ставрополь : СевКавГТУ, 2010. – № 1(5). – С. 48-53.
4. Репіна І.М. Підприємницький потенціал : методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.

5. Кесарчук Г.С. Активізація підприємницького потенціалу регіону в умовах економічної нестабільності / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – Вип. 21.1. – С. 221-226.

6. Заплатинський М.В. Підприємницький ресурс та підприємницький потенціал регіону : понятійно-термінологічний аналіз понять / М.В. Заплатинський // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. – 2006. – Вип. 1. – С. 244-250.

7. Миргородська А.П. Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства / А.П. Миргородська // Економіка і управління. – 2011. – № 5. – С. 144-148.

8. Степанов А.Я. Оценка предпринимательского потенциала фирмы: автореф. дис. к. э. н.: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством / А.Я. Степанов. – СПб, 2001. – 19 с.

9. Супян В.Б. Корпорация : американская модель / В.Б. Супян, Г.Б. Кочетков. – СПб., 2005. – 320 с.

10. Филобокова Л.Ю. Методика интегральной оценки конкурентного потенциала малого предпринимательства региона / Л.Ю. Филобокова // Экономический анализ : теория и практика. – 2007. – № 10. – С. 50-53.

11. Комов О.И., Шуметов В.Г.. Статистический подход к оценке потенциала малого бизнеса региона (на примере Центральной России) / О.И. Комов, В.Г. Шуметов [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://morvesti.ru/anons-file/index.php?news=3120&spphrase_id=148

12. Reynolds P. Global entrepreneurship monitor: Data collection, design and implementation 1998-2003 / P. Reynolds, N. Bosma, E. Autio // Small business economics. – 2005. – № 24 (3). – P. 205-231.

13. Методология GEM Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.gemconsortium.org>

14. Наумов М.Ф. Экономический скоринг: баланс интересов бизнеса и государства / М.Ф. Наумов // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2005/1/3928.html>

Abstracts

Butenko A.I., Sarajeva I.N., Lazareva E.V.

Methodological aspects of determination of region entrepreneurship potential

The conceptual scheme of entrepreneurship potential research as some complex multilevel system including analysis of personal entrepreneur characteristics, institutional conditions of doing business, and using of possible resources for achievement of the entrepreneurship purposes is offered.