

УДК 33 DOI: 10.14451/2.183.148

Особенности определения предпринимательских способностей

© 2023 Антонова Ольга Витальевна

кандидат экономических наук, доцент Департамента бизнес-аналитики. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

E-mail: olgavit01@yandex.ru

Ключевые слова: предпринимательство, навыки и способности, успех, стратегия предпринимателя, возможности, бизнес-цели.

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты определения предпринимательских способностей. Дается характеристика ключевых нюансов и навыков, которые требуются для обеспечения успешности предпринимательского дела. Определены особенности выявления и развития предпринимательских способностей.

Предпринимательство – это тип деятельности, требующий наличие деловых умений, знаний и навыков. Осознание, а также развитие данных деловых качеств весьма важно для того, кто стремится достичь преуспевающих результатов в коммерческой деятельности. В связи с этим необходимо изучить как абстрактные, так и фактические нюансы, характеризующие предпринимательские возможности, а также осветить значимые аспекты, умения, требуемые с целью достижения успеха в коммерческой деятельности. Значимым компонентом коммерческого потенциала предпринимателя является умение осуществлять деятельность таким образом, чтобы суметь выстоять в условиях кризисной ситуации. Иными словами, кризис становится для предпринимателя условием для активного развития, возможностью для открытия новых путей.

Бизнесмены должны уметь определять новые пути развития с целью ликвидации выявленных недостатков в своей работе для расши-

рения собственных позиций на рынке, учитывать потребности клиентов. Выявление потенциала чрезвычайно важно для учета рыночных тенденций. Для этого необходимо развивать бизнес-компетенции, расширять когнитивные действия, улучшать креативное мышление, раскрывать предпринимательский потенциал с учетом дальнейших перспектив развития бизнеса [2, с. 6458].

Стремление, а также умение идти на риск, не боясь провалов, представляется источником для достижения успеха со стороны бизнесменов. Понятие предпринимательства акцентирует внимание на значимости восприятия рынка, рисков с целью выявления потенциальных возможностей, а также стратегий управления рисками, принятия решений в соответствии с ситуацией. Предприниматели зачастую сталкиваются с ограниченными ресурсами, а также внезапными трудностями. Принципиально являться действенным в постановке задач. Предпринимательство акцентирует внимание на значимости ко-

гнитивных действий, в частности, на понимании трудностей, отборе данных, а также преодолении барьеров и поиске новых решений.

Рынок полный рисков, изменений, а также внезапных трансформаций, определяет специфику предпринимательства как высоко рискованной деятельности. Основные принципы предпринимательства акцентируют внимание на значимости восприятия изменений в преодолении сложностей, а также приспособления к изменяющимся условиям. Понятие устойчивости бизнеса в динамичных рыночных условиях определяется его возможностями сохранить свое положение, финансовое состояние в рамках высокой динамики конкуренции и потребительских запросов. Для этого предпринимателю необходимо быть упорным и настойчивым в ряде вопросов. Не менее значимым аспектом является проведение анализа для оценки потенциальных возможностей. Анализ коммерческих возможностей зачастую содержит в себе оценку креативности и инновационности. Нередко определение путей развития бизнеса содержит в себе сложности при создании новых товаров или предоставлении услуг (реализации обслуживания). Особые сложности могут быть с реализацией творческого подхода в ходе осуществления стандартизированных производственных процессов. Все это может оказывать влияние на результативность деятельности предпринимателя [3, с. 82].

Как замечает Комарова О. В., предприниматели проводят комплексные исследования рынка, анализ рыночных условий, прежде чем принимать управленческие решения. Анализ предпринимательского потенциала содержит оценку возможности бизнесмена накапливать ресурсы, а также подвергать анализу полученные сведения, производить оценку конкуренции, а также предопределять будущие действия. Формирование успешного проекта, а также создание верной стратегии – существенный элемент ведения эффективного бизнеса [3, с. 80].

Компетентные предприниматели, подготовленные и опытные в своем деле должны разделять средства и возможности с поставленными целями и задачами. Ведь необходимо учитывать

множество интересов: потребителей, партнеров, инвесторов, а также учитывать правовые требования. Комплексный анализ и оценка требуют комплексного подхода в выявлении умений, знаний и навыков в рамках характеристики предпринимательского потенциала. В этом плане важно установление продуктивной коммуникации. Действенное управление финансовыми ресурсами определяет стабильность бизнеса.

Как отмечает Удальцова Н. Л., оценку и анализ предпринимательского потенциала нередко связывают с экономическими познаниями, включая способности составления бюджета, финансового прогнозирования и анализа потенциальных рисков. Формирование прогнозов, оценка устойчивости бизнес-идеи, ее реализуемости и качество управления финансовыми рисками определяют в конечном итоге предпринимательский потенциал. Формирование коммуникативных навыков являются отражением предпринимательского потенциала в области установления полезных связей, расширения круга потенциальных партнеров [4, с. 259].

Предпринимательский потенциал непосредственно связан с оценкой коммуникативных способностей бизнесмена, то есть идентификацией круга единомышленников, партнеров, инвесторов и клиентов. Для развития коммуникативных навыков и вместе с этим предпринимательского потенциала полезными можно назвать обсуждения, семинары, конференции, форумы, симпозиумы, дискуссии, являющиеся необходимыми формами коммуникации между предпринимателями в бизнес-среде. Предпринимательский потенциал проявляется в возможности планирования и реализации задуманных проектов в соответствии с поставленными целями и задачами, реализации намеченной стратегии действий.

Наиболее успешные предприниматели чаще всего рассматривают кризис или какие-либо сложности как возможность научиться и вернуться более сильными. Бизнесменам нередко приходится принимать принципиальные решения, располагая ограниченной информацией. Правильное принятие решений подразумевает оценку рисков, рассмотрение альтернатив в условиях

недостаточного объема нужных ресурсов. Но знание дела, понимание ситуации в совокупности с опытом определяют возможность получения позитивного итога, что и характеризует предпринимательские способности как способности, которые могут быть применены в условиях риска. Решение задач в условиях риска – одна из ключевых черт успешного предпринимателя. Это отражает возможность приспособления бизнесмена к изменениям и трансформациям на рынке. Открытость, динамичность, гибкость, оперативность в решении заданных задач открывают широкие возможности для развития предпринимателя как профессионала своего дела [3, с. 80].

Процесс развития предпринимательского потенциала сосредоточен на постоянном самосовершенствовании, привлечении новых источников финансирования, участников проекта, на вовлечении все большего количества заинтере-

сованных сторон для масштабирования бизнеса. Сильная сторона предпринимателя кроется в его устойчивости перед многочисленными рисками, проблемами и нестабильностью рыночной ситуации. Рынок весьма динамичная среда, и потому оперативность и гибкость постоянно требуются и ожидаются в коммерческой деятельности [1, с. 534].

Таким образом, предпринимательские способности и потенциал бизнесмена определяются его знаниями, навыками, умениями взаимодействовать с самыми разными сторонами, участниками организуемого дела. Во внимание принимаются самые различные рыночные факторы, время, риски, государственная политика, действия конкурентов. Большое внимание уделяется регулярному мониторингу, предпринимаемым мерам по оптимизации коммерческой деятельности, выстраиваемой коммуникации.

Библиографический список

1. Дмитриев Н. Д. Покомпонентная модель интенсивного роста в инструментарию устойчивого развития промышленного предприятия // Стратегическое управление устойчивым развитием экономики в новой реальности. – 2022. – С. 534–545.
2. Казарян А. А. Основные направления развития предпринимательского образования // StudNet. – 2022. – Т. 5, № 6. – С. 6458–6470.
3. Комарова О. В. Предпринимательский потенциал: тенденции развития и факторы формирования // Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах. – 2022. – С. 80–83.
4. Удальцова Н. Л. Инновационное предпринимательство и стратегия развития инновационных компаний // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – Т. 12, № 1. – С. 259–276.