**«Предпринимательские способности как фактор производства»**

**Введение**

Опираясь на бытие нашего многогранного мира можно заключить, что практически все предприятия (фирмы, организации и т.д.) наделены фактически одинаковыми факторами производства. Однако, все эти экономические предприятия развиваются по-разному и добиваются совершено различных результатов на рынке труда. Под результатом деятельности здесь следует понимають: прибыль, выгоду, положение и т.д.

Почему так происходит? Многие руководители указанных фирм, зачастую, задаются этим вопросом, но успешные руководители – предприниматели знают, что во-многом, успеху предприятия способствуют человеческие способности, а точнее компетенции и склонности конкретного человека к предпринимательству, назовем эти способности «человеческий фактор».

Предпринимательская способность, как уникальный фактор производства, выступает темой настоящего исследования.

Актуальность темы заключается в том, что предпринимательская способность – это, прежде всего, человеческий фактор, что в очередной раз свидетельствует о том, что именно человек является ключевым звеном управления процессами в любой сфере деятельности.

Финансовый успех будет иметь только та организация, которая способна внедрять инновации, необычность, неповторяемость, которые может создать только человек, имеющий «предпринимательскую жилку». Поиск талантливого предпринимателя остается главной задачей предприятия, решение которой обеспечивает ему получение прибыли и сохранение рыночной конкурентоспособности.

Цель работы – изучение понятия предпринимательской способности как фактора производства.

# 1. Предпринимателем рождаются, а не становятся.

Небезызвестно, что для того, чтобы производить товары и услуги, необходимы ресурсы (факторы производства), к которым традиционно относят: природные, трудовые, инвестиционные ресурсы, информацию и инновацию.

И, что особенно интересно, что среди различных факторов производства уникальным является «человеческий фактор» - это предпринимательская способность, поскольку эта способность присуща только человеку – высшему разуму на земле, если она используется человеком рационально, то все остальные факторы складываются в последовательную цепочку.

Например, если в разговоре затрагивается тема купли-продажи того или иного имущества, и, слышишь от собеседника выражение: «Да он и «неликвид» способен продать и получить прибыль», в то время как у другого человека объявление о продаже вещи (товара) не востребовано на протяжении длительного периода времени.

В такой ситуации начинаешь задумываться, почему у одного человека получается быстро реализовать товар и получить прибыль, а у другого нет. Это свидетельствует о тех или иных способностях человека. Значит один из них, больше наделен способностями к предпринимательству, а второй обладает иными способностями. Поэтому все люди разные и занимаются разными сферами деятельности в мире. И да, не все в этой жизни способны быть предпринимателями, а лишь те, кто наделен природными способностями к этому. Это объяснимо, а то будь на земле одни предприниматели, не было бы сферы медицины, ни образования, ни спорта, ни кулинарии и т.д.

В бизнесе преуспевает тот, кто способен повернуть ситуацию в свое русло и обратить взор других людей на товар так, как способен увидеть их потребитель. Именно этими чертами наделен предприниматель, обладающей «жилкой» предпринимательства.

Предпринимателем надо родиться, после чего развивать свои врожденные способности для того, чтобы реализовать их в будущем на благо семьи и страны. Может быть, кто-то будет не согласен с данным высказыванием, но уже на первых днях поле рождения ребенка можно с уверенностью определить его потенциал. К примеру, возьмем двух новорожденных и посмотрим на них на 1 неделе жизни.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 ребенок | 2 ребенок |
| Спокойный, лежит спокойно | Беспокойный, ворочается |
| Редко просыпается без повода | Практически не спит |
| Пассивный | Активный, любознательный |
| Не особо любознательный, не проявляет интерес к окружающему миру | Всячески интересуется обстановкой вокруг |

Отсюда вывод: любознательность, суета, интерес, бодрствование свидетельствует об активности ребенка, а активный темперамент характерны многим предпринимателям. С другой стороны: спокойствие, размеренность, выдержанность присуща людям с профессией, требующей усидчивости. Отсюда следует, что, скорее всего, предпринимательскими способностями наделен 2 ребенок.

# Предпринимательская способность как фактор производства

Понятие предпринимательской способности можно проследить через призму понятия самой способности. В жизни мы сталкиваемся с понятием способности: «У него способность к пению, рисованию, спорту, математике и т.д.». Поэтому интересно узнать, что же понимается под понятием способности.

Не вдаваясь в научные понятия, хотелось бы сформулировать собственное понятие способности и охарактеризовать ее как совокупность врожденных склонностей человека к какой-либо сфере жизнедеятельности, которая позволяет ему освоить определенную профессию. А вот умение найти и применить лучшую комбинацию для реализации товаров и услуг вытекает в понятие предпринимательской способности.

Говоря простым языком, предпринимательская способность, это способность человека найти что-то новое, непохожее на то, что придумано раньше и, тем самым, создав себе возможность, заинтересовать покупателя, привлечь его на свою сторону.

Обращаясь к научному термину предпринимательской способности, отметим, что согласно К.Р. Макконнеллу[[1]](#footnote-1) и С.Л. Брю, предпринимательская способность - это способность [человека](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BA) использовать определенное сочетание ресурсов для производства [товара](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80), принимать последовательные решения, создавать новшества и идти на [риск](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%81%D0%BA).

Предприниматель — это «вечный двигатель», который придумывает, созидает, воплощает, реализует. Это человек, который находится в постоянном движении, крутится на 360 градусов, способен: недосыпать, не доедать, нести ответственность, жертвовать личным временем, рисковать, способен принимать решения с той целью, которая способна оправдать его ожидания и сделать его конкурентоспособным на рынке труда.

Именно предпринимательские способности являются связующим звеном других факторов производства.

Конечно, сам ребенок, в силу возраста, еще не способен увидеть и понять насколько он обладает предпринимательскими способностями, но это способны разглядеть его родные, близкие и окружающие люди, что является, может быть, ключевым моментом в дальнейшей жизни этого ребенка. Ведь вовремя направленные способности ребенка в правильное «русло» способны обеспечить ему достойную жизнь и принести пользу не только себе, но и государству.

Хорошим примером распознавания предпринимательских способностей у ребенка может служить следующий пример.

В качестве условия: Вася и Петя учатся в 7 классе и посещают художественную школу. Каждый день родители дают им деньги на карманные расходы.

|  |  |
| --- | --- |
| Вася | Петя |
| Нарисовал 3 картины и продал их | Нарисовал 3 картины и подарил их |
| Деньги от продажи положил на счет под проценты | Денег от продажи нет, положить на счет нечего. |
| Деньги, полученные от родителей, также положил на «детский» счет под проценты | Деньги, полученные от родителей, потратил на мелочи (напитки, чипсы и т.д.) |
| На проценты от вклада купил товар на 1 000 рублей, продал его за 3 000 рублей, деньги положил на счет. | - |

Вывод: в случае с Васей, родные должны обратить внимание на то, что он обладает предпринимательскими способностями и умеет рационально их использовать. Об этом свидетельствует, во-первых, продажа картин (а это время и труд), вложение денег на счет (с целью получения процентов), реализация товара на выгодных условиях. Вася способен в будущем заниматься предпринимательской деятельностью.

Именно такими предпринимательскими способностями обладали всем известные миллиардеры: Джон Рокфеллер (продавал конфеты родным сестрам, а соседям занимал деньги под проценты); Коко Шанель (Chanel № 5); Джо Томпсон (основатель небольших магазинов 24/7); Билл Гейтс (программист с 13 лет); Илон Маск (беспилотные автомобили).

Не случайно в работе приведены фамилии именно этих людей, поскольку многие из них не имеют экономического образования, но именно их предпринимательские способности заставили говорить о них весь мир.

Предпринимательская способность складывается из определенного набора качеств личности, среди которых:

- коммуникабельность;

- умение находить контакты, налаживать взаимодействие, связи;

- сила воли;

- интуиция;

- умение принять решение, пусть иногда и неправильное;

- нестандартное мышление, креативность;

- четкость, последовательность, организованность;

- умение быть руководителем и руководить.

Успешный предприниматель это тот предприниматель, который «едет на поезде, но думает о самолете».

# Заключение

Таким образом, основой слоган данного исследования: «Предпринимателем рождаются, а не становятся», поскольку большую роль в умении быть предпринимателем играет набор определенных личностных качеств и темперамент. Не все способны рисковать, нестандартно мыслить, проявлять инициативу, быстро принимать решения, одновременно решать несколько задач, на это способен только решительный человек, как раз такой, который при наборе таких компетенций способен конкурировать на рынке предпринимательства.

1. [Макконнелл К. Р.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B5%D0%BB%D0%BB,_%D0%9A%D1%8D%D0%BC%D0%BF%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D0%BB), [Брю С. Л.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%80%D1%8E,_%D0%A1%D1%82%D1%8D%D0%BD%D0%BB%D0%B8" \o "Брю, Стэнли) [Экономикс: принципы, проблемы и политика](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D1%81_(%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA)" \o "Экономикс (учебник)) : [[рус.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA)] = Economics: Principles, Problems, and Policies. — М. : [Республика](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0_(%D0%B8%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE)), 1992. — Т. 2. — С. 398, 394. — [ISBN 5-250-01486-0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%B0%D1%8F:%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B8_%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3/5250014860). [↑](#footnote-ref-1)