

І.П. Потапюк¹, Л.М. Потапюк²¹Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка,
radost3s@bigmir.net²Луцкий национальный технический университет, potapiuk_1@bigmir.net

На современном этапе экономических реформ и становления рыночных отношений в Украине научный и практический интерес к предпринимательству постоянно растет. В условиях радикальных экономических преобразований особую важность приобретает формирование творческого инициативного поведения индивида; реализация предпринимательского потенциала как в экономической, так и в социальной сфере общества; воспроизведение предпринимательской субкультуры; становление и расширение системы подготовки отечественных предпринимателей.

В частности, описание личности предпринимателя является одним из первых шагов начинающего бизнесмена к предпринимательской деятельности. В предпринимательской деятельности бизнесмен выступает субъектом социального действия, обуславливая характер взаимоотношений и взаимопонимания между людьми в системах социального управления. Его поведение всегда побуждается определённой потребностью. Поэтому отношение к деятельности есть результатом и функцией процесса развития потребностей.

Мотивационным регулятором предпринимательской деятельности есть это поддержка баланса между выигрышем и риском. Он связан прежде всего с доминированием целевой установки на прибыль, с непредсказуемостью результатов инновационных процессов, с участием в бизнесе личного капитала предпринимателя, с полной свободой действий и ответственностью перед самим собой. Таким образом, мотивация предпринимателя базируется прежде всего на желании к экономическому мышлению, независимости, активности, а также умении полагаться на собственные силы.

Поскольку самым важным элементом экономического мышления выступает умение находить оптимальные решения для увеличения эффективности своей деятельности (то есть, максимальное проявление активности), то в качестве основных составляющих деятельности предпринимателя считаем целесообразным выделить такие, как: мотив, цель, планирование деятельности, переработка текущей информации, принятие решения, действия, проверка результатов, коррекция действий.

Важной составляющей активности предпринимателя есть направленность своих действий, которая проявляется в его потребностях, интересах, идеалах, убеждениях, доминирующих мотивах деятельности и поведении. Именно от определения направленности личности предпринимателя зависит эффективность подбора кадров, размещение и дальнейшее использование сотрудников. Следует отметить, что здесь можно выделить несколько видов направленности (направленность на общение и взаимодействие, направленность на сам процесс и его результат, направленность на

самого себя), которые требуют различных социально–психологических характеристик от личности предпринимателя.

Именно социально–психологические качества личности предпринимателя формируют составляющую основу его «нового мышления». Поэтому, в первую очередь, важно назвать те позитивные качества, которые способствуют эффективности общей деятельности или направлены на её улучшение. Среди них следует отметить: принятие новаторских решений в стандартных и особенно в неопределённых ситуациях; генерирование новых производственных и коммерческих идей, оценка их перспективности с точки зрения получения дополнительного дохода; оперативная оценка инноваций с позиции их окончательной эффективности; оценка рыночной конъюнктуры с позиции получения дополнительной прибыли; определённый риск; анализ информации и умение делать правильные с позиции рыночной конъюнктуры выводы.

Портрет предпринимателя, по данным Американской Ассоциации управления, имеет следующие особенности [1]: поиск возможностей и инициативность (использует новые и необычные деловые возможности); упорство и настойчивость (готов к многократным попыткам; постоянно корректирует стратегию); готовность к риску (предпочитает ситуации умеренного риска, заботится об уменьшении риска и контролирует результаты); ориентация на эффективность и качество (стремится к совершенствованию стандартов эффективности); вовлечённость в рабочие контакты (принимает ответственность на себя, идёт на личные жертвы ради выполнения задания); целеустремлённость (ясно формулирует цели); стремление быть информированным (постоянный сбор информации о клиентах и поставщиках, использование личных и деловых контактов); систематическое планирование и наблюдение (планирует, раскладывая большие задачи на подзадачи, следит за финансовыми показателями и ориентируется на них при принятии решений, разрабатывает и применяет процедуры слежки за выполнением работы); способность убеждать и устанавливать связи (способность к методам убеждения, использует деловые и личные контакты как средство достижения своих целей); независимость и уверенность в себе (стремится к независимости от управления и контроля, полагается на себя в случае неудачи, верит в способность решать сложные задачи).

Таким образом, с уверенностью можем отметить, что поведение предпринимателя должно всегда отличаться поисковым стилем работы (потребность в независимости и доминировании, поиск новых возможностей и инициативность, готовность к риску, целеустремлённость, ориентация на эффективность и качество, умение организовать людей и распределять ресурсы, непринятие бюрократических процедур, возложение на себя ответственности), поскольку он есть социальным инноватором и творцом новых профессий и рабочих мест.

История предпринимательской карьеры и происхождения (форма) начального капитала служат в ряде случаев основой для построения типологий (классификации) предпринимателей. В качестве основания для распределения рассматривается способ участия в организации и функционировании нового предприятия. Например, выделяют следующие типы предпринимателей [2]:

1) «основатели», которые создают предприятия различных организационно–правовых форм и видов деятельности: брокерские конторы и биржи, торговые дома и страховые компании, инвестиционные фонды, коммерческие банки и холдинги и тому подобное. Руководство ими учредители осуществляют через участие в работе советов директоров, председателями или членами которых они являются;

2) «основатели–руководители», непосредственно осуществляющих руководство созданными предприятиями;

3) «совместители» – те предприниматели, совмещающие работу по найму (на госпредприятии, например) с работой на собственном предприятии;

4) «менеджеры», среди которых различают менеджеров–акционеров (руководители предприятий, имеющих существенный пакет акций этого предприятия) и «антрепренеры» («внутренние предприниматели», руководители подразделений);

5) «руководители», осуществляют и организацию, и руководство, и обеспечивают непосредственное функционирование предприятия. К ним относятся самозанятые (индивидуально–трудовая деятельность) и владельцы небольших (семейного плана) фирм, выполняющие здесь функции работника, а также директора и бухгалтера предприятия.

Таким образом, обобщающая психологическая характеристика личностного портрета предпринимателя включает преимущественно интеллектуальные, коммуникативные, волевые особенности, а также деловые качества, необходимые для полного обеспечения успеха на предприятии.

Список использованных источников:

1. Емельянова В.М. Энциклопедия начинающего предпринимателя: Практические рекомендации / В.М. Емельянова. – М. : Бук–пресс. – 2006. – 816 с.
2. Соціологія підприємництва [Електронний ресурс] : навч.–метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О.Л. Рахманов. – К. : КНЕУ, 2010. – 164 с.